区域经济 汽车产业 探索思考 社会人生

记录十堰人的大气与人文情怀

SYTV

十堰电视台综合频道《车城大讲坛》栏目组

车城大讲坛

車城大講壇

《车城大讲坛》 十堰人思考未来的课堂

《车城大讲坛》 给十堰一片思想的天空

奋斗从这里开始……

·1·

中国地质大学出版社

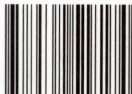
阅读本书的过程，是认识十堰，了解十堰，感悟十堰的过程，是十堰人自我发现，自我提升的过程，是分享十堰人经验、勇气和激情的过程。我们可以在这里发现十堰经济发展的喜与忧，感悟人生的苦与乐，体会十堰人敢于奋斗，敢于胜利的毅力和智慧。300多万十堰人民正在靠近十堰发展的伟大前景。



· 时代前沿的思考

· 极具代表的嘉宾

· 创造性的表现方式



ISBN 7-5625-1817-3/D · 2003 定价:38元

十堰电视台综合频道节目汇编

车城大讲坛

十堰电视台综合频道《车城大讲坛》
栏目组　编著

中国地质大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

车城大讲坛/十堰电视台综合频道《车城大讲坛》栏目组编著.一武汉：中国地质大学出版社，2004.1
ISBN 7-5625-1817-3

Ⅰ.车…
Ⅱ.十…
Ⅲ.车城-讲坛
Ⅳ.G22

车城大讲坛		十堰电视台综合频道《车城大讲坛》栏目组　编著
责任编辑：秋生	技术编辑：阮一飞	责任校对：林泉

出版发行：中国地质大学出版社（武汉市洪山区鲁磨路388号）　　邮编：430074
电话：(027) 87482760　　传真：87481537
http：//www．cugp．cn　　E-mail：cbo @ cug.edu.cn
经　销：全国新华书店

开本：787mm×1 092mm 1/16	字数：570千字　印张：28.25
版次：2004年1月第1版	印次：2004年1月第1次印刷
印刷：十堰市红旗印务有限公司	印数：1—4 000册

ISBN 7-5625-1817-3/G・334　　定价：38.00元

跋

本书是电视专栏《车城大讲坛》节目2002年10月至2003年10月节目播出稿的汇编，也是给所有熟悉十堰资源，关心十堰发展，希望十堰繁荣的人的一份历史记录。

四条清晰的线索——区域经济、汽车产业、探索思考、社会人生，阐示十堰人的大气与人文情怀。

区域经济；闪动十堰300多万人民的辛劳、智慧和拼搏，它激情四溢，涌动着滚滚改革创新的春潮。

汽车产业；体现着十堰车城的特色，在中国最大的商用车基地上，处处存在着机遇与挑战。中西文化的对峙与交融，先进技术与落后观念的碰撞。

探索思考；“探索”是棕色的，有痛有乐，但更多的是十堰在前进道路上的思考。“思考”是蓝色的，领悟思想的一片蓝天，正像未来学家托夫勒所描述的，“它象征着很多积极的事，我们正用行动创造未来”。

社会人生；反映着十堰社会和人生的发展，记录着十堰时代的变迁和十堰人的人生奋斗历程。感悟社会，激情人生。

阅读本书的过程，是认识十堰，了解十堰，感悟十堰的过程，是十堰人自我发现，自我提升的过程，是分享十堰人经验、勇气和激情的过程。我们可以在这里发现十堰经济发展的喜与忧，感悟人生的苦与乐，体会十堰人敢于奋斗，敢于胜利的毅力和智慧。300多万十堰人民正在靠近十堰发展的伟大前景。

奋斗从这里开始……

《车城大讲坛》，十堰人思考未来的课堂。

《车城大讲坛》，给十堰一片思想的天空。

龚涤非

2003年10月16日

栏目题名：赵　斌

编　　辑：晓　木

选题策划：赵颖弘

文字校对：赵竞雪

封面设计：陈　浩

选择与结合的尝试

电视传媒是一门只有通过不断探索、创新、突破，才能保持与时俱进状态的艺术。因此，电视传媒注定是一门艰难的艺术。综合频道是地方台的一个频道，想办《车城大讲坛》这个节目之初，在收视率与生命力上，是有几分冒险意味的。

但实践证明，十堰市这个充满发展活力的新型城市，在不断变化的世界的面前，不仅需要行动，而且需要思考。不仅需要实践，而且需要共识。《车城大讲坛》作为一个注重理性色彩的谈话节目，呼之欲出，有着一种不自觉的时空背景。它是基层实践者与地方专家学者、公仆与百姓就不断选择的有区域特征的政治、经济、文化话题，相互沟通碰撞、廓清思路和更新观念的一个媒体平台。同时又通过电视媒体的优势，迅速实现与广大受众的交流，而形成一种磁场效应。因此，在相比较之下，我们有理由相信，它的尝试是具有创新的价值的。同时广泛受到社会各界欢迎的事实，也证明它是取得了阶段性成绩的。

由此使我们想到，电视作为大众传媒，它应该有对理论思考的选择权利，同时，理论工作也应有与现代传媒的结合意识。与时俱进，在电视传媒原则中首先应当是鲜活的探索与实践。回首栏目一年，出一本集子，用平面媒体来反思和补充一下立体媒体的不足，不是没有它本身的理由。

没有最好，只有更好，今天好不等于明天好。《车城大讲坛》要办下去，注定路途是十分艰难的。创新，仍然是它存在下去的要诀。恰到好处的选题策划，大致平衡的质量标准；游刃有余、机智会心的主持艺术，深入浅出、画龙点睛的思辩特征。要达到这些要求，不仅不能歇气，而且还要加倍努力。

就事论事，权且算序。

蒋显福

2003年10月20日夜

目　录

区域经济

汽 车 产 业

探索思考

社 会 人 生

区 域 经 济

解放思想　放大东风日产合资的扩散效应

主 持 人：操建华

嘉　　宾：常永清　十堰市委党校副教授

现场观众：十堰市委党校中青班和党外干部班学员

首播时间：2002 年 11 月 30 日

嘉宾介绍：常永清，1985 年毕业于华中农业大学经济管理系。曾就职十堰市张湾区柏林镇副镇长、舒家乡乡长、张湾区农委副主任，现任十堰市委党校副教授。他长期从事十堰经济发展战略、汽车产业及区域经济发展的战略研究，参与编写了一大批社科重点图书。

主持人：媒体搭台，学者讲演：《车城大讲坛》，谈公众关心的话题。今天的题目是："解放思想，放大东风日产合资的扩散效应"。今天由市委党校副教授常永清做讲演。鼓掌欢迎！（掌声）今天的现场观众是市委党校中青班和党外干部班的学员。我们自己欢迎自己吧！（掌声）



主持人与常永清副教授（右）

讲课的是党校的教授，听课的是党校的学员，这等于说是把党校的课堂搬进了我们这个小小的演播室。但是也有不一样的地方，那就是我们讲课的内容是通过电视放大信号的。同时呢，今天还想改变一下讲课和听课的方式，那就是用对话交流。因为今天讲课的是常教授，听课的是学员，可能对于在座的各位来讲，常教授我们大家都认识；但是对于电视机前的观众，可能还不太了解。我知道，常教授是 1985 年华中农业大学经济管理专业毕业的。老家是哪儿的？

常永清：老家是天门的。

主持人："天门出才子"，那你就是一位。大学毕业以后都在忙些什么呢？

常永清：大学毕业以后，直接分到了我们张湾区。在张湾区的柏林镇当过副镇长，舒家乡当过乡长，张湾区农委当过农委副主任。1993年10月份调到市委党校。

主持人：到现在。

常永清：对！

主持人：圈内人士都知道，常教授是十堰理论界的一面旗帜，长期从事十堰经济发展战略、汽车产业及区域经济发展的战略研究，参与编写了一大批社科重点图书。

下面，交流的时间开始了。还是按惯例，由我先来。常教授，在我们前期的交流中，您认为我们的思想还不够解放。请问，这不够解放的“思想”指的是什么呢？

常永清：这个不够解放的思想主要是指，我们整个十堰市到现在为止，在观念上，还没有完全更新；在体制上，还没有完全按照市场经济的体制进行转轨。譬如说，我就举房县的木耳这个例子。房县木耳，在当时是很有名的。但是，我们现在的木耳却没有走出去；相反，恰恰是我们湖北没有生产木耳的几个地区，他们形成了大市场。我们形成不了。因为我们房县木耳自己把自己的牌子给弄倒了。过去我们的木耳销售得多了，到处都要，牌子响了。于是就用水把它一泡，加碳酸氢铵，撒沙子。这样一来，大家就觉得这个木耳的质量不好了。还有少数的不法商人，把那个构耳子用水泡开，再用墨汁把它染黑。染黑了以后，就掺杂在黑木耳里面。所以这样，就一下子把咱们的房县木耳的牌子给弄倒了。东方食品厂是我们的老字号，它在改制的过程中遇到的阻力非常大。职工不愿意改，也不想改。于是老总们看到职工不愿意改了，他也不改了，也不做工作了。这个时候实际上是什么呢？是我们的企业老总们当了我们职工的尾巴。第三个例子，讲一下我们该怎样应对东风公司的这个新采购模式。东风公司变革了，采购货源必须招标。那么招标的时候呢，我们十堰市的企业，就是我们好一点的企业是个什么样子呢？譬如说，我们的通达公司和我们的华神公司，都生产一样的产品——消声器。那么招标的时候，两个弟兄都要坐到这儿了，都来投标，都以成本价，甚至是低于成本价报价、竞价。这两个企业都在供货生产，结果一年到头生产下来，一分钱不赚。那么怎样降低成本，这个问题我们的企业考虑了没有啊？我们企业都不考虑，或者说它感觉在这个体制下面它没法变，它觉得变不了。还有的企业，就是江浙的企业来了，来竞价，招投标。我们东风公司的老总们专门说了，你们毕竟是我们十堰的企业，以江浙企业的报价供货你们愿不愿意？我们的老总们回去一算账，那不行。如果按这个价格供货的话，越生产越亏本。所以我们不能供货。但是我们的企业老总就没有想一想，为什么江浙的老板们能够把产品生产了，再从江浙运到十堰来，他按这个价格供货还行，为什么我们不行？你分析过原因没有？所以，我们说我们的思想不够解放，就是因为过去总想在我们这种封闭的市场上占便宜。实际上，现在市场开放了，你还想占这种小便宜，已经占不到了。

就这个意思。（掌声）

我们现在正式提出了“一主四大”产业支柱的这么一种构想。在这个构架中，它的这个“一主”呢，主要就是汽车及其汽车零部件产业；“四大”呢，是指旅游业、水电业、生物医药以及绿色产业。现在我们十堰市，应该说，也是按照这么一个发展战略在进行逐步地实施，并且也取得了较好的成效。譬如我们的旅游业，现在已经形成了一个和武当山结合起来的，叫做“旅游产品结构”的构架。这个构架就是我们这几年搞起来的。在水电产业这一块，我们现在基本形成了一个我们把它叫做“滚动开发”的良好机制。第三个呢，就是生物医药。生物医药是我们十堰市发展速度最快的产业。它比汽车产业还要发展得快。今年元月至 8 月，生物医药这一块，它的增长速度达到 70%。第四块就是绿色产业。绿色产业这一块呢，现在应该说，成效也是比较明显的。譬如说，我们的黄姜、茶叶、木耳、香菇、水果，还有魔芋，已经形成了一定的生产规模。这些都是我们在结构调整中产生的成效。

但是，我们现在的产业结构也存在着很多明显问题。譬如说，在我们的工业领域就存在着明显的所谓“三大三小”的问题。

主持人：是哪“三大”，哪“三小”？这是什么概念？

常永清：这个“三大三小”，主要是指国有企业占的块头大，非国有企业占的块头小；中央和省属企业占的块头大，地方企业占的块头小；汽车产业的块头占得大，非汽车产业占的块头小。

我们的国有企业及国有控股企业所创造的产值，占了多少呢？89.9%。其他的，包括集体所有制在内的所有制形式所创造的产值，总共只占到了我们整个工业产值的 11.1%。所以这是明显的一头重。另一头，多头加起来都压不住这个秤砣。

第二个呢，就是中央企业和省属企业占的块头大，地方占得小。在今年元月至八月的工业产值中，中央企业和省属企业这两块，占了 75.6%；而我们地方只占多少呢？只占了 24.4%。就是这个 24.4%中，还包括了东风实业开发公司。东风实业开发公司的产值是 4.6 个百分点。如果把这 4.6 个百分点再一除去，那么我们十堰市自己的地方工业产值只占多少了？19.8%。

第三个，汽车产业占的块头大，非汽车产业占的块头小。汽车产业占了多少呢？汽车产业占了 85.2%。非汽车产业占了多少呢？只占了 14.8%。现在呈现的这“三大”、“三小”的状况，告诉我们什么呢？我们结构调整的任务还非常艰巨，存在的问题还非常多。

主持人：最近，赵斌书记几次在干部大会上强调：面对机遇，我们准备好了吗？这个面对的机遇究竟是指什么机遇？要准备好什么？

常永清：这个“机遇”，实际上是指“三大机遇”。

“三大机遇”的第一个，就是东风与日产合资的机遇。这个机遇大不大？非

常大。怎么个大法呢？第一，合资以后，合资公司要从这一次合资份额中，日方投进的85.5亿元里，要拿出40亿元，用来改造十堰的老基地。从这一块讲呢，就会在基础设施建设上，增强十堰发展后劲。第二，就是东风公司和日产合资以后，在未来的5年到6年里，它的产量，仅仅是商务车这一块的产量，每年就要平均增长3万到5万辆；为我们十堰市新增加的国内生产总值，每年都要超过20亿元。就这一块来讲，大家说是不是机遇呢？应该说，这确实是一个非常大的机遇。

那么第二个机遇，就是“南水北调”。一方面，它是要求我们实行可持续性发展的战略，加强生态保护，加强生态环境建设；另一方面呢，“南水北调”在建设的过程中，它首先就要解决一个问题。什么呢？移民搬迁和重新规划建设。这样大的规模，投资多少啊？又是40亿元左右。投资规模也非常大。

那么第三个呢，就是扶贫攻坚项目。说我们准备好了没有，我们准备什么呢？实际上就是看我们的思想是不是解放了，我们的思想能不能够适应这种开放带来的新思维。温州是国内较先解放思想的。它的国内生产总值去年已经达到了933亿元，今年的国内生产总值将达到1 050亿元。每年的国内生产总值净增额度要超过100亿元。

主持人：11月13日的晚上，赵斌书记带领20多个有关部门，还有各县市的干部，到温州考察。那么通过考察，温州和十堰有哪些可比性？

常永清：我正好到温州去了，所以对这个情况是比较熟悉的。我到了温州以后，才发现温州跟我们十堰市的可比性是非常强的。怎么强法呢？温州是三面环山，一面靠海。我们十堰是什么呀？是大山环抱。温州的对外交通，在过去的那种被动的情况下，它只有一条三级的山区公路，对外交通条件非常差。跟它比呢，我们比它还好。我们还有铁路，有公路。在温州呢，国家30多年的时间，就是从解放以后到1981年，国家总共只给它投入了6亿元的资金。那么国家给我们这个地方投入了多少呢？上百亿元。然而，温州现在的国内生产总值已经是我们的4倍多。



十堰市委党校中青班和党外干部班学员们

我比去比来，再分析这个原因。为什么我们落后的这个原因。唯一的一条原因，就是思想不够解放。温州人呢，他们的生产是全部面向市场。不仅面向全国，而且面向世界。它现在已经形成了一大批世界的、全国的知名企业和知名品牌。

它提出了“品牌兴市”、“质量兴市”，现在又提出了“信用兴市”。

有个笑话，说有一个外星人来了。这个外星人来了以后呢，到了上海。上海人怎么办呢？上海人是把他用笼子关到公园里边去。

主持人：卖票。

常永清：卖票赚钱！送到广州去呢？广州人就要把他解剖，解剖了看他有什么营养，把他吃了算了；送到温州去了以后呢？人家温州人就把他接到家里去吃饭。然后，在吃饭的时候就问他了，你们那个地方什么东西最好卖。这说明了一个什么呢？这说明了温州人市场意识是非常敏锐的。

主持人：要是在十堰呢？

常永清：那我们十堰人也会请他吃饭。但是呢，我们会把我们吊的几吊子腊肉、我们的黄酒请他吃了。吃完了，就礼送出境算了。我们是这个样子。

主持人：要按照我们目前的意识，外星人来了，可能就是看热闹。围一群人。

常永清：看热闹。再一个就是穷快活，穷大方。我们是这个情况。除此之外，温州人的创业精神非常强，温州人的变革意识也非常强。而我们，恰恰在这几方面都存在着明显问题。我们不善于做广告；我们不善于降低成本；我们总认为我们有东风公司这个国有企业，所以我们也要向国有企业的模式发展。于是，我们过去的村办企业，也要把它转变成地方国有。给这个企业招工指标，给它定出大小级别，给这个企业领导进行任命，要设立相关的科室，还要给他带上一个帽帽。你是副县级的厂长；你是正县级的经理；他是正科级厂长。这样呢，我们走了一条完全和温州相反的、不适应市场经济的办企业道路。

主持人：那是不是我们的国有企业占的比例过大，才造成这种国有情结在里面作怪？

常永清：我们现在很多企业都是靠出租门面，出租国有资产的这些门面，收取一点儿出租费，来保我们的工资的。那么，一旦政府征收国有资产的经营管理费用，那么这个企业马上就死了。但是现在我们的员工，他们不知道。他们认为现在还有300来块钱，这样小日子过得还挺优哉游哉的。虽然跟别人比，比不了，但是我们也还可以呀。殊不知，只要把这一条路子一堵死，他们就全完了。我们现在总觉得，我们是国有企业，政府还要保我们的。总是有这么个想法。就是说，我们的这种国有企业情结还确实比较严重。

东风公司与日产合资的目的之一，也就是要彻底地打破这种国有企业的情结。它就是要通过“让市场”、“让利润”这“两让”，来解决三个问题。解决哪三个问题呢？第一个是解决它的体制问题，宏观体制问题。第二个是解决管理与分配制度的问题。第三个是解决科技创新，也就是新产品开发问题。

主持人：要发展经济，首先需要钱。十堰市现在的存贷差是105亿元，也就意味着这105亿元花不出去，存在银行里。另外，我们股市里，还有近20亿元流入到外地市场。怎么会这样呢？

常永清：因为我们的企业家队伍还没有形成。企业家队伍不能形成的结果，就是发展没有创新。企业没有创造、开发的能力，就没有办法进行扩张性的投资。不能扩张投资，那么我们大量的钱，就只有往外部流动。

其实，我们现在有很多好项目。比如，我们的旅游业啊，我们的水电业啊，等等。我们有很多可以开发的项目。但是，由于我们的体制限制，他们都没有办法去开发。

"东风公司与日产合资"、"南水北调"、"扶贫开发攻坚"，这"三大机遇"摆在我们面前，赵斌书记反复地问，"你们准备好了没有"？准备好了什么？第一，思想解放得够不够，你准备了没有？第二，你的企业体制改革做到了没有？能不能适应这种新的环境？你的技术要创新，能不能做得到？为什么这样说呢？在我们十堰市的企业项目中，现在能跟东风公司配套的项目是越来越少。越来越少的原因在什么地方啊？不但生产成本高，创新项目少，而且我们自己还打内耗，打内战。所以这种情况下，我们想继续创新，没用。那么继续创新的努力，为什么不能实现创新的结果呢？还是因为受到体制限制，人才才会留不住。是你的体制原因造成了人家人才流失。所以，前一阶段大家说是"人才"东南飞；现在不仅"孔雀"东南飞，连"麻雀"都往东南飞。为啥呢？就算你有点本事，我们的企业老总也说你这个家伙有本事。可是好的企业老总说，唉呀这是个人才，我要留你；不好的老总说，你这个家伙，下一步说不定你把我的位置给篡了。

现在是买世界、卖世界。WTO 带来的市场模式，我们称之为买世界、卖世界和全球采购。这就需要大量的人才。可是现在我们十堰市没有，几乎企业就没有储备懂得进行参与世界范围营销环节的人才。结果之一，我们的企业从来不做广告。尤其是我们工业企业。大家看到做广告没有？



现场观众向常永清教授提问

主持人：这几年没有。现在把时间留给大家。我占的时间太多了，大家要有意见了。有什么问题，赶快发问。围绕主题。

观众 A：我想问一下常教授，在"放大效应"当中，我们十堰市的企业应该怎么来做？

常永清：首先，彻底地转变体制。国有企业"抓大放小"是既定方针。第二步，就是要形成我们自己的技术开发人才队伍，进行技术创新。通过技术创新，来提高我们的竞争能力。那么第三个，就是要适应这么一种开放的竞争环境，建立一支适应 WTO 的、完全开放的现代营销体制和营销人才队伍。最后一点，要把同类型的企业归并、联合起来。通过资本的整合，形成一个有强大竞争力的企业集团。

通过合资重组，使我们甩开体制包袱，增强综合竞争能力。我想，这样讲应该基本上说清了吧。（掌声）

观众 B：我想问一下常教授，东风公司与日产合资以后，十堰市应该怎么样进一步改善投资软环境？谢谢！

常永清：这实际上呢，跟我们在座的诸位有很大的关系。我是党校的老师，在座的诸位是我们党校的学员，实际上也是我们十堰市以及各县市行政事业单位的干部，或者说是领导。

那么在我们与东风日产合资以后，在这么多机遇来临的情况下，我们政府应该做些什么？第一个，应该说主要是改善投资环境。创造一个良好的市场竞争的环境。如果政府不给它创造一个公平竞争的环境，大家都不遵守市场经济的游戏规则的话，那么大家都想非法获利，整个市场就会乱套。这就是说，我们现在要通过我们政府提供的优质服务，通过我们的执法环境，通过我们各个环节，来确保市场在这个讲法制的游戏规则下依法获利。第二点，在“一主四大”中，哪些项目能够赚钱，哪些项目不能够赚钱；哪些项目现在能够赚钱，哪些项目是到未来才能赚钱的，你把这个搞清楚没有？如果搞清楚了，你就要分批分类地做好各种各样的项目预案。我们把这个叫什么呢？叫做好规划。要不然，人家与你签个意向协议以后，跑来一问，你一问三不知。他走人，他不干了。第三点呢，就是我们要通过城市的资源整合，给大家创造一个开放的市场环境。

观众 C：我们知道，经济要实现跳跃式发展，人才是关键。我想请教一下，如何利用我们十堰市现有的教育资源，来培养我市急需的专业技术人才？另外，您对我们十堰正在进行的大学合并怎么看？谢谢。

常永清：解决我们目前人才匮乏问题的关键，首先在于培养师资队伍。我们目前需要培养的人才，第一支是企业家队伍；第二支是技术人才队伍；第三支是公务员队伍；第四支是高素质的技工队伍、技术工人。这四支队伍呢，都需要发挥我们的教育资源的整体功能。

至于大学合并，这也是解决教育问题的途径之一。只有通过教育资源整合，才能尽可能地发挥我们的教育资源优势，依靠我们自己培养人才。只有这样呢，才能够使我们人才断层、人才缺失的现象得到根本的扭转。（掌声）

主持人：好！快到尾声了，请常教授用一句话来结束今天的讲演。（掌声）

常永清：我就说一句跟大家共勉吧。只有敢于告别过去，我们才能够创造更加美好、辉煌的未来！（掌声）

主持人：告别过去，就是扬弃、放弃一些东西。放弃一些过去我们一直不愿意，也就是说始终舍不得放弃的东西。把那些包袱丢到一边。面对新的机遇，我们要开拓创新，与时俱进。这样，美好的明天一定会在我们的怀中。好！今天节目就到这里。再见！（掌声）

打造十堰国际旅游城

主 持 人： 李维华

嘉　　宾： 胡仲军　十堰市副市长

现场观众： 十堰市外事办公室

十堰市旅游局

十堰市外经贸委

十堰市招商局

首播时间： 2003 年 1 月 11 日

主持人：《车城大讲坛》，谈公众关注的事。如今，我们十堰又将迎来一系列新的、历史性的发展机遇。抓住、用好这些机遇，将使我们能够在不长时间内，把十堰建设成为国际化的汽车城、旅游城、生态城。

我们今天的话题就是："打造十堰国际旅游城"。

今天我们请来了十堰市主管旅游的副市长胡仲军先生，作我们的嘉宾。掌声有请胡市长！（掌声）您好！



主持人与胡仲军副市长（右）

胡仲军： 谢谢！

主持人： 谢谢您做客我们《车城大讲坛》。首先想知道，"打造十堰旅游城"，我们将面临哪些优势和机遇？

胡仲军： 应该说，十堰市发展旅游，我们有非常多的优势。

总结起来说，第一个优势呢，就是我们现在南水北调中线工程即将启动，使十堰市成为了全球关注的焦点。这个工程不仅引来了很多建设者，也必然会吸引来很多的游客。

第二个机遇呢，就是东风和日产的合作带来的。它为什么也是我们发展旅游的机遇呢？因为东风公司跟日产的合资，增加了城市的辐射能力，这样也就增加了我们的吸引力。它实际上是打造了一个著名的汽车城。十堰将不仅是中国的汽车城，而且是世界级汽车城。这是我们发展旅游又一个靓丽的风景线。

第三个机遇，就是我们的交通条件，在近几年之内，应该有一个非常大的改善。公路方面：今年底，我们的高速公路就会修到武当山；明年到襄樊；2004 年就到

了武汉。另外，经过国务院和有关部门的批准，原来的老河口机场也将更名为“武当山机场”。这样一来，高速公路能够吸引近程和中程的游客，机场和飞机则吸引来远程的游客。

第四个机遇和优势呢，就是通过我们这么多年的建设，通过在座各位和有关部门的努力，为我们旅游发展营造了非常好的条件，打下了非常好的基础。我想，有了这样四个方面的机遇，我们完全有信心把十堰市的旅游做好。

主持人：根据您讲的情况，我们制作了一个短片。请大家看一下。

短片解说词：

在新世纪的大开放、大发展中，历史的机遇再次降临十堰——这片神奇的土地。这种难得的发展机遇，给十堰带来了新一轮的开发热潮。

这里有世界文化遗产，著名的道教圣地武当山；有“中国汉民族民歌第一村”、“中国民间故事村”，和亚洲第一大人工淡水湖、南水北调中线工程水源地——丹江口水库；有千里房县流放文化和饮浴两用的温泉；有史学家称之为“内长城”的楚长城和奇美秀丽的十八里长峡及堵河漂流风景区；有世界上罕见的白垩纪恐龙蛋化石群和恐龙骨骼化石遗址；有风景秀美的伏龙山自然保护区和现代汽车工业孕育的汽车城。这里，远古历史文化遗产与现代工业社会文明交相辉映，壮美的自然风光与浓郁的风土民情异彩纷呈，恬静祥和的人居环境蕴藏着生机勃勃的激情，涌动着一幅壮美的大开放大开发的春潮。这就是我们的家园——十堰。

近年来，十堰大力拓展游客市场，开展大规模的旅游宣传促销工作，先后举办了以旅游为主要活动内容的大型节会 10 多次，以及北京、武汉、上海、西安、港澳旅游产品推介会，掀起了一个又一个的旅游高潮。使武当山自然风光、武当武术、古代建筑、民俗风情得到全面的展示，引起了较大的轰动，扩大了社会影响。特别是 2002 年 9 月初在西安的成功促销，激活了两地客源市场，实现了西安、十堰两地客源互动。仅旅游节和“十一”黄金周期间，全市共接待陕西游客近 2 万人次。同时，进一步加强了与周边地区旅游部门和旅行社的联系，签订了合作协议，为构建中西部“黄金旅游圈”打下了基础。由于多方式、多渠道开展客源市场互动促销，近年来，我市客源市场结构得到了优化，质量得到了提高。2001 年、2002 年，到我市的游客每年都接近 500 万人次。旅游收入，2001 年为 16.2 亿元，2002 年达到了近 20 亿元。每年增长的幅度都在 25%以上。

但是在十堰面临的“四大发展机遇”面前，我市的旅游业依然存在着很多问题。

一是武当山龙头不活。十堰旅游能否在海内外市场打响品牌，说到底，靠的是武当山。“两山一江”中的武当山，是湖北旅游业发展的重点，应作为国际精品名牌加以培植。但是，由于多方面原因，武当山仍主要沿袭传统开发管理模式，在运用市场机制招商引资、企业化经营方面，仍未破题。景区内乱占乱建、管理服务水

平不高等问题，仍比较突出。游客接待量仍然过低。与同类景区游客接待量相比，差距十分明显。

二是包装档次不高。主要表现在，景区景点文化包装档次差，宣传不到位，缺少参与性、趣味性娱乐项目。

三是市场开拓不够。从近年武当山游客构成来看，游客结构虽然日趋优化，但仍未改变传统客源市场占主体，游客消费层次不高，人气不旺的格局。

四是交通及发展环境不优。交通水平不高，仍严重制约了旅游业的健康发展。特别是始发列车过少。团体游客“进得来，出不去”的问题相当突出，已严重制约了十堰旅游业的发展。

五是没有形成多元化、多渠道的旅游投融资体系。旅游资源开发，首先应当是项目开发。但我市“一主四大”产业中，唯有旅游产业缺少一批重大项目支撑。在运用市场机制引资开发上，因为我们的认识和配套政策跟不上，未实现真正的突破。在武当山开发问题上尤为突出。

六是旅游从业队伍素质不够高。缺乏对景区景点的高档次包装和科学管理手段。景区景点服务不够规范，质量不够高。旅行社规模普遍过小。在入境和国内游客中，团体游客比例非常小。宾馆饭店也面临着生存与发展的严峻挑战。

从我市旅游经济存在的问题看，我们只有用大开放的思路，促进旅游大发展，来解决我们存在的问题。

首先，积极引进公司化的管理机制。只有用市场化的办法加快景点景区开发，才能从根本上提高风景区经营管理水平，才能改变我市旅游景区景点开发管理长期滞后的局面。

其次，创新宣传思路，加大宣传力度。进一步提高武当山的知名度，扩大武当山的对外影响。

再次，扩大招商引资力度，加快旅游产业开发步伐。用足、用活加快旅游发展的各项政策，鼓励开放开发旅游资源。坚持科学规划，走可持续发展道路。在严格保护人文和自然资源的前提下，科学合理地开发利用，以规划总揽旅游开发建设的全局。

最后，通过制度创新、机制创新、政策创新、让利经营等，吸引投资者，才能加快旅游资源的开发利用步伐。只有建立多元化、多层次的旅游投融资体系，才能推动旅游产业健康快速发展，将十堰打造成国际旅游城、生态城、汽车产业城。

主持人：胡市长，看了我们这个短片，您认为当前制约我市旅游产业发展的主要问题是什么？

胡仲军：应该说，制约我们旅游产业发展的问题非常多。我们在座的感受可能是最深的。如果归纳起来呢，不外乎是两个方面的问题。

第一个，从客观上来讲，我们现在发展旅游的确受到交通制约。交通的制约体现在两个方面：一个方面就是“进来”，外面的游客进到十堰来；另外一个方面呢，旅客出去的问题也很难解决。

但是从主观上看，我觉得还有一些其他问题。最关键的问题，就是我们旅游企业，尤其是旅游景区的体制，并没有到位。做成功一件事情无非是要解决三个方面的问题：一个是做什么；第二个是怎么做；第三个是谁来做。

我觉得问题大概是这样主观和客观两个方面。

主持人：胡市长，据我所知，咱们景区的管理体制和经营机制是一个深层次的复杂问题。曾有媒体报道说，要拍卖武当山。就这个问题，您能不能谈谈您的看法？

胡仲军：这个问题应该说是一个非常敏感、非常尖锐的问题。不过我首先要回答的是，拍卖武当山，不可能！这种做法是不对的。你说的报道，可能是媒体的误传。武当山是这么大的一座山，是不是？它是文化遗产。它是不能拍卖的。这是一个基本常识。

主持人：现在呢，全国各地都在打旅游牌。旅游经济是一个综合经济，也是一个实力经济。那么请问胡副市长，在发展大旅游上，咱们市都有哪些重大举措？

胡仲军：作为政府呢，我们要求做好旅游发展规划。旅游发展规划对于发展旅游是太重要了。重点放在今年的，要做哪些工作呢？

首先，旅游促销这一块，要对重点地区进行宣传促销。因为我们这里即将会有机场了；还有一个非常重要的旅游宣传的热点，就是对我们南水北调这个题材的宣传。我们要把一江清水送到北方，送到北京。我们就要围绕这样一个题材进行大量的宣传工作。要通过宣传，启动北方到这里来的旅游市场，并且引起全国、全世界的关注。让他们知道，这个水是从我们这个地方调到北京去的。



胡仲军剖析十堰旅游

另外，我们还要把武当山上，把那些对游客服务有竞争实力的一些旅游项目组合起来，组建一个“武当山旅游公司”。当然，我们也要保证目前在武当山的各有关部门和单位的利益。政府会全力以赴地为旅游公司服务，同时做好文物保护和整体规划工作。

这是一个整体的思路。

那么围绕这个整体的思路，我这里要强调这样几个要点：

第一个要点，我们要把目前经营性的、有竞争性的项目，组建一个公司。譬如说索道、客运、旅行社、宾馆，把像这样的一些项目，组建成一个旅游实业公司。

另外一个要点，就是我们必须要引进一个实力比较强的企业进来。这个企业最

好是以现金的形式投入到武当山里面。这是第二个要点。

第三个要点呢，组建这个公司的目的，是为了让它上市。一旦公司上市，一来，能在市场上募集资金；第二个，能规范这个公司的管理；第三个呢，公司上市，尤其是旅游企业的上市，实际上是做了一个非常好的宣传。

第四个要点呢，就是政府有关部门，尤其是行业管理部门，要全心全意为武当山旅游服务。

还有最后一个要点。所有这样一些合资组建企业的工作，首先必须是在武当山特区进行的。所以政府主管部门要跟有关的企业具体来商谈，要有一个非常详细的方案。在此基础上呢，丹江口市政府和十堰市政府，以及政府有关部门，将全力以赴，为这个公司的组建和经营管理体制改革，提供全方位的服务。



现场观众倾听胡仲军副市长的报告

当然，我们的旅游开发工作有个原则：就是在开发的同时，也要考虑到保证武当山现有的相关单位和企业的利益。（掌声）

主持人：我听您提到了，要通过规划来对招商引资进行引导。我也听说，咱们十堰市第一家“肯德基”连锁店，就是在我们胡市长的力邀之下落户的。那么对我们旅游方面的引资，胡副市长有什么新的想法没有？

胡仲军：旅游方面的引资，首先，至少我们要树立一种观念。一种什么观念呢？一切对经济发展有利的，只要是不违反有关法律，我们就要全力以赴地把它促成。不然的话，要我们这些部门干啥呢？

第二个，市委、市政府即将出台十堰市的开放政策。我们这个政策的操作性是非常强的。

第三个观念，旅游资源不是你自己的，不是哪个地方的，不是哪个部门的。它是全社会的。你应该去招商引资，由我们一起来把它开发好。早点使它产生效益。

我想，我们把这几个方面做好了的话，旅游方面的招商引资工作，应该是会有一个好的结果的。（掌声）

主持人：大家知道，旅游产业的性质决定了，我们打造国际旅游城，是一个多方面、多层次、全领域的目标。我们今天现场的观众，有我们市外事办、市旅游局、市外经贸委、市招商局，还有部分旅游企业的领导和员工。刚才大家听胡市长谈了这么多，也许有很多想法，或是不清楚的地方，想跟我们胡市长交流。下面就请大家发表意见。可以提出疑问，也可以提一些好的点子和主意，让我们共同探讨和分享。

燕良大酒店客房部经理：我们在干具体工作的过程中，存在很多小问题。



相关产业代表向嘉宾反映问题

第一个，就是关于火车票收取服务费的问题。因为一会儿允许，一会儿不允许，搞得我们也不好操作。

第二个，要从我们酒店客房部反映来看。从去年下半年开始，根据市公安局要求，凡是团队入住酒店的每一位客人必须出示身份登记。客人很烦。我们也不好跟客人解释。我们只好说，这是按照国家有关部门规定执行的。我就提这两个问题。谢谢胡市长！（掌声）

胡仲军：首先第一点，车票问题。我们铁道部门有一规定，车票如果从窗口出售的话，不能加收任何服务费。可如果是通过中间环节送票的话，每张可以加收 5 块钱的费用。

你提的第二个问题，具体怎么登记，我还不是很清楚。到底是登记一个，还是全部来登记？这个问题，叫市酒店协会跟市公安局协调。如果有解决不了的问题，我帮你解决，好吧。（掌声）

十堰市中国旅行社工作人员：市长先生，您好！我是十堰市中国旅行社的。作为我们十堰市中旅，长期做本地的接待工作，而在门票等各方面的优惠，却非常少。就这一点，我想问一下胡市长。在以后的工作当中，针对旅行社，政府将给予什么样的条件，什么样的宣传方式？谢谢！

胡仲军：就这个问题，我讲两句话。



职能部门领导向嘉宾提问

第一句话，我们旅行社，有责任和义务加强你的管理，把自己做大、做好。

第二句话，适合国际惯例的一些做法和外地成功的做法，我们都可以给你。具体问题，我们也可以具体研究。但在做这期节目之前，我还没有接到有关这方面的问题。好吗？（掌声）

王卫平（茅箭区旅游局局长）：胡市长，我是茅箭区旅游局的。我姓王。我们今天谈论的话题是："打造十堰国际旅游城"。这也是我们十堰市"一主四大"战略方针的重要部分。我们茅箭区委、区政府呢，也是按照这个方针制定出了"一体两翼加旅游"的发展方针。目前我们

茅箭区的旅游发展呢，是以打造“伏龙山生态游”和“农家乐休闲游”这两个品牌为主的。在这两年，政府在财政非常吃紧的情况下，依然投资了 1 000 多万元。正因为这 1 000 多万元，目前已带动投资接近 5 000 万元。那么对我们这些当配角的旅游景点开发，作为一个分管旅游的副市长，我希望您能谈一下您的看法。谢谢。

胡仲军：茅箭区的旅游工作，应该说，至少在我了解的这个范围，是做了大量的工作的。伏龙山被列为都市旅游区以来，应该说，在这两年内有了很大的变化。伏龙山的旅游定位应该是城市的休闲旅游。那么，你就要设计一些适合休闲旅游的项目。让别人星期六、星期天到你那地方去，有看的，有玩的，有吃的。并且是高高兴兴地去，高高兴兴地回。

在你这个开发过程中，需要政府有关部门帮助的，可以及时地给我们提出来。我们会全力以赴地给予解决。

总的来说，对伏龙山景区，过去相关单位已经做了大量的工作。以后的开发潜力是非常大的。我们的城市旅游、休闲旅游，如果路上就要花去两个小时以上时间，那么吸引力可能就不大了。要是半个小时到一个小时，就正好适合城市的休闲旅游。我希望你们在今年、明年，有一个很大的发展。（掌声）

十堰市外事办工作人员：您好，胡市长。我是十堰市外事办公室的。我想请问一下胡副市长，在 2003 年的工作当中，我们市里对扩大对外宣传有哪些方面的重要举措？

胡仲军：在我们的工作中，我们一方面，要继续做宣传。大量的工作也是“请”进来的。我们外经贸局、招商局的都在这里。这一块儿，他们应该说有非常详细的计划。我们还要编制一套全面介绍十堰市旅游的册子和 VCD 碟子。现在这项工作已经完成了。

另外一个，我们要编制一本十堰市旅游导游册。任何地方的人看到这本册子，都知道十堰在哪里？我怎么到十堰？哪一条线路是两日游、三日游？有什么样的内容？这个线路怎么走？大概每一条线路我们要花多少钱？我们要编制这样一本册子，把整个十堰的旅游资源，整体地对外进行宣传。来达到我们宣传整个十堰旅游资源，推动十堰旅游产业发展的目的。（掌声）

主持人：由于时间关系，我们今天的节目就只能做到这儿。在这期节目结束前，我们请胡市长用简短的一句话，来概括他今天演讲的主要内容。

胡仲军：我想说一句话跟大家共勉。发展旅游，要落实、落实、再落实。（掌声）在这岁末年初的时候，我衷心地祝愿在座的各位和电视机前的观众，身体健康、家庭幸福！谢谢！（掌声）

主持人：最后，让我们共同祝愿我们的十堰明天会更好！谢谢大家！（掌声）

十堰有了腾飞的翅膀

主 持 人：操建华

嘉　　宾：陈佩文　十堰市计委副主任

现场观众：十堰市交通局

十堰市招商局

十堰市外经贸委

首播时间：2003 年 1 月 18 日

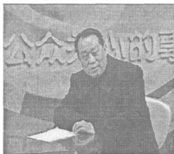
主持人：观众朋友，欢迎走进《车城大讲坛》。马年走了，羊年来了。现在我想播报一条新闻：十堰市有了自己的飞机场。要不了多久，世界各地的人们来武当山、来十堰市、来东风公司，就可以飞来飞去，我们十堰人也可以在自己的飞机场自由远航了。当然，由我来发布这条消息，显得权威性不够。但市计委副主任陈佩文，作为武当山机场项目的运作者和实施者，他应该很有权威。现在我们有请陈主任入场。（掌声）您好，陈主任！您看起来红光满面，精神焕发。有喜事？

陈佩文（十堰市计委副主任）：有喜事。

主持人：什么喜事呢？

陈佩文：我们盼望多年的飞机场终于实现了。这应该说是一个喜事。

主持人：如果有酒的话，我们要举杯，碰杯。现在我们鼓掌！（掌声）今天来我们现场的观众朋友，分别有市交通局、市外经贸局、市老年大学的朋友们。欢迎你们！（掌声）刚才我播报的消息是说，十堰市有了自己的飞机场。但是现在并没有卖飞机票的。



陈佩文话十堰自己的机场

陈佩文：应该说只是一个时间问题。因为这个工作比较复杂。我们要把“四条线”跑完了以后，还有“五个程序”要走。

主持人：您说的“四条线”，是哪四条线？

陈佩文：政府一条线，就是我们十堰市人民政府、湖北省人民政府，一直到国务院。这是要跑通的。

主持人：就是从“六堰山”到“中南海”。

陈佩文：到中南海。第二，军方。因为我们对老河口机场是实行军民合用。办手续，就要从老河口机场的场站到广州空军，再到广州军区，一直到空军总部，到总参谋部，到中央军委。这为第二条线。

主持人：从老河口到中央军委，这是第二条线。

陈佩文：第三条线是计划委员会。要从市计划委员会打报告给省，省计划委员会要报

告到国家计委——国家发展计划委员会。这是第三条线。

主持人：从老虎沟到北京。

陈佩文：到北京！第四条线。我们市没有民航局，所以从湖北省民航局到中南民航局，到国家民航总局，这一条线也要跑出来。所以说是“四条线”。另外，因为是军民合用机场，比民用机场还要额外多跑一些程序。

主持人：那么从老河口到十堰，现在的距离是多少？

陈佩文：高速公路通了以后，从我们十堰的中心地带到那个地方，大概就是96多公里。车子行程是1小时左右。

主持人：这个距离，离十堰市是远，还是近呢？

陈佩文：60公里到120公里，是城市离机场的最佳距离。

主持人：为什么要在“襄樊”的老河口设立一个属于“十堰”的军民合用机场呢？

陈佩文：这个问题，我想多说几句。

主持人：申办飞机场的历程？

陈佩文：对！大概1981年，我们市曾经在总体规划中，就规划了一个飞机场。它曾经纳入国民经济计划。1992年，这不，相隔10年，就正式成立了筹建办，还花了几百万块钱，请广空勘察设计院做过科研本子。这个本子做了一年多的时间，也到实地进行了勘测。第一个是郧县大桥过来的那个叫柳陂的地方；第二个就是白浪那个地方；第三处，就是六里坪孙家湾那个地方。在这三个地方之中，当时就是看中了白浪。那个时候，总投资测算10亿元左右。这一次机场起步，起初也想在十堰选址，建我们自己的机场。选中了孙家湾那个地方。结果，初步测算，得耗费14亿元的巨资。所以当时这个方案就放弃了。

主持人：既然把机场建在属于襄樊的土地上，那为什么还要冠上我们特有的“武当山”这个名字？

陈佩文：不图所在，不图所有，只图所用。为什么这么说呢？我们现在要在十堰建飞机场，从目前的情况来看，条件还不太具备。所以我们选择了跟我们邻近的，只有近100公里这么一个距离的老河口。老河口机场现有的设施比较好，保障条件也是比较好的，是归属我们军队的一个很好的机场。现在它的庞大的固定资产都被闲置了。如果实行军民合用，5 000多万元就可以把它搞定。

主持人：5 000万元就可以“建”一个机场。

陈佩文：就可以“建”一个机场。所以说，军方的首长和从事民航管理多年的专家，一直赞扬我们市委、市政府，这个决策是十分正确的。

主持人：通常建一个机场，审批需要多长时间？

陈佩文：湖北省的王家墩机场要从武汉市区搬到阳逻镇，他们整整跑了8年。

主持人：就挪一个位置。

陈佩文：就挪一个位置，仅迁址。武汉市的天河机场跑了22年。

主持人：您参与这个项目是什么时候？

陈佩文：真正实施是去年4月份。

主持人：2001年。

陈佩文：2001年的4月份。

主持人：也就是1年多的时间。

陈佩文：2002年11月2日，中央军委和国务院的正式批准文件，给我们市政府寄来了。我们看了以后非常高兴。

主持人：这一轮为什么会这么快呢？



交通局职工在倾听与思索

陈佩文：第一，我们市委、市政府对此项工作高度关注。这是加强领导的结果。第二，得益于部队首长和民航部门，以及各级计委的大力支持。赵斌书记在2002年8月份的高温季节，亲自带领我们航办的同志跑总参，跑国家计委，跑民航总局。能够取得这样的成效，作为我们航办来讲，只是做了自己应该做的一些工作。

主持人：建一个机场，一般需要多少钱呢？

陈佩文：在老河口这么一马平川的地方建设，就目前的物价水平，也不低于12亿元。

主持人：有这么一句话：一个地区、一个区域、一个城市，如果没有飞机场，就意味着它没有真正意义上的现代交通。没有真正意义上的现代交通，也就阻碍了经济的发展。那么我想知道，长期以来我们十堰市没有自己的飞机场的感受。您谈一下。

陈佩文：我就说近的。应我们市委、市政府的邀请，部队的将军和主管部门的一些首长都要来我们十堰实地考察。但是组织上只给了他们4天时间。结果我一天就接了15个电话，不知道怎么来。来回的时间都耽误在路上了，还怎么工作？最后，他们只得坐专机到老河口来考察，走的时候也是专机接他们的。

主持人：那是他有这个条件。要是一般的……

陈佩文：我最近听到我们太和医院的有关专家反映，他们每年搞学术交流会的时候，与会的同志都是来自四面八方。对怎么来十堰，他们感到很苦恼。就是说，发个通知得提前多少时间？有的是3天到，有的是两天到。回去卧铺票还不好搞。今年“五一”放长假的时候，广东那边就有人专门包……没有飞机呀，就包火车车皮。一个车皮坐100多个人，有的还超载。就是这样来到武当山。因为他们有人回去宣传武当山不错，还值得一看，于是包了整个火车箱，就来了。回去最大的体会是，武当山确实不错，可就是路上时间耽误得太长了。

主持人：时间都花在路上了！

陈佩文：都花在路上了。

主持人：我们今天来的，有不少长期和外界打交道的人士，像交通局、外经贸局。我们想也请你们来谈一下这种没有飞机的苦处，有飞机的重要性。

朱志平（十堰市经贸委干部）：我坐飞机的体会不多，只知道坐火车的体会。坐火车实在难受。跑上海，跑北京，在车上熬了好多个小时；有的时候还买不到卧铺票，站着、蹲着的时候都有。确实是非常困难。

主持人：那是因为没有飞机。有了飞机，你还坐火车吗？

朱志平：有飞机，那肯定要坐飞机啦。要方便的话，就是公家不报销，也自己多掏点钱，自己去广州、去海南跑一趟。



朱志平：要想富，先修路

主持人：我准备这次航线开通了，首先坐一圈。到哪儿都行。

朱志平：我们也要坐一次。要是买不到票，就找陈主任帮忙。

主持人：现在市委、市政府把交通发展作为四大机遇之一。你怎么看这个问题？

朱志平：这是非常明智的一个决策。乡村有句话，“要想富，先修路”。我们十堰市要富，一个城市要富，先要建立一个立体性的交通。

主持人：外经贸局的，长期和外界打交道。应该有这种体会。

张　翼（十堰市外经贸局外资科副科长）：外商首先就会问，我到你们十堰市怎么来？有飞机场吗？就是来了咱们十堰市，要出去呀，对咱们铁路交通的意见也很大。

彭泽国（原市人大常委会常委）：1976年的时候，我参加了十堰市的一个参观团，到烟台参观。人家拿到我那个介绍信，左顾右看，又皱眉头。你们这个十堰二汽是个啥意思？我说我们这个十堰二汽啊，是二汽所在地，是新建的一个城市——十堰市。人家一听就糊涂啦。实验室？你们是哪个“实验室”？他们听成那个“实验”的“室”了。那个时候我们刚建市，又小又穷。人家哪里知道你这个十堰市呢？是吧。可是随着我们这些年的改革开放，那不管怎么说，我们现在也是小有名气啦。特别是有很多十堰人在国内外的远亲，他打听到了我们这儿，有点名堂的，就来探访了。好多是来了。但是还有的呢，确实，一听说十堰市的交通不便，就闻而生畏，不愿意来了。

施鹏林（十堰市交通局公路总段干部）：我奶奶是在我19岁的时候去世的。她在杭州萧山区。从十堰到那边没有一列直达的车，只能到上海或者是湖南转车过去。结果时间上就赶不及了——她病危。所以我想，如果当时有机场的话，路上花的时间会大大地缩短，我们就不会有这种亲情的遗憾了。

主持人：有了机场以后，再回老家你会怎么走呢？

施鹏林：如果说赶时间的话，那就坐飞机吧。快一些。

主持人：那还要看有没有这条航线了。



现场观众向嘉宾提出疑问

陈佩文：有可能。

主持人：有可能！

施鹏林：因为萧山那边已经开通了一个国际机场了。那边出门就有高速公路，旁边就是国际机场。我想那边的交通是非常方便的。

主持人：好！谢谢。

彭泽国：我在下边听到有好多市民说，这个机场的开通，不就是换了一个名字吗？有什么本质上的区别？我想这个问题，陈主任能不能解答一下。（掌声）

陈佩文：刚才这位老师傅的这个问题，提得很好。老河口确实在前四年到五年时间里，由军方开了一个联航班机。不久，航次由原来的每周两班变为只开一班。一条是从北京到老河口；从老河口又到佛山；从佛山又转回来。一条是从老河口到北京。就这么两条线。后来，根据中央有关文件规定，这两条航线都停飞了。所以现在到老河口去乘飞机的可能性就没有了。

然而，需求是客观存在的。“南水北调”，来往这么多的客人，要到丹江口市这个水源区来察看，要来工作。还有中日合资。在这么大的资产合资，中外人员往来更加频繁的影响下，可能这个机场就不光是我们国内的机场了，将来还要和世界接轨。如果大量的外商要进入我们市内来发展，而我们十堰市却没有便捷的空中走道，我们的改革开放就只能是念念而已。我是这么看的。（掌声）

曾　勉（人民银行十堰支行退休老干部）：作为一个普通市民，我希望把这个航空线路多增加一些，这个班次也可以多增加一点儿。

陈佩文：从我们目前掌握到的资料来看，开通北京航线是没有问题了。另外，还想开通上海、广州或者深圳。近距离的啊，我们还想开通西安。因为西安是我们的古都。将来能不能和我们的武当山景区形成一个“黄金旅游圈”？这里面还要做很多艰苦的工作。（掌声）

主持人：武当山机场什么时候开工？

陈佩文：预计在2003年的春天开始动工兴建。

主持人：2003年的年底，能不能坐上武当山机场的飞机？

陈佩文：应该说有可能。

主持人：机场一个是赢利，一个是亏损。这两个可能性都存在。现在考虑了没有？

陈佩文：考虑过。不是绝对不能赢利。亏损也可以堤内损失堤外补，主业损失副业补啊。可以采取一些措施。（掌声）

陈劳生（《十堰教育》、《武当诗词》主编）："朝辞白帝彩云间，千里江陵一日还。两岸猿声啼不住，轻舟已过万重山。"以前呢，是属于夸张的写法。但是随着当今社会的发展，这不再是夸张了。可以说，我们今后飞机场修起之后，可以"朝饮汉江水，午喝外国茶"。所以我们也想坐坐飞机，到外面的世界去看一看，欢度晚年。

主持人：就是说开通以后，你第一件事是要组织大家坐飞机到外面去看一看？

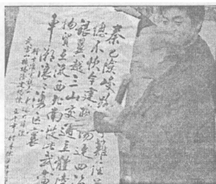
陈劳生：去旅游旅游，转一转。

主持人：和我的想法一样嘛。

陈劳生：谢谢！

主持人：您手上拿的是什么呢？

陈劳生：我写了一首诗。"秦巴险峻路行难，经济腾飞总不饮"。这个"饮"就是不满意，不乐意的意思。"今建机场连四海，名扬银翼越三山。交通立体陆空水，物资互流西北南。从此武当洲际接，车潮滚滚涌区寰"。以前我们没有和洲际相连接。那么有了机场的建修，我们和洲际就连接了。这首诗啊，一个是表达我对武当山机场的修建的感想。第二，这也是赠给十堰电视台《车城大讲坛》的同志们的。（掌声）



观众向《车城大讲坛》栏目组赠送诗作

主持人：好！谢谢您！我们收藏！

陈劳生：今天还有我们老同志啊。

主持人：还有一首。这是您写的。这一首是什么呢？也念一下，展示一下。

冯志军（原市乡镇企业总公司经理）："水复山重成过去，武当喜建一机场。雄鹰搏击凌新宇，银燕高旋展翅翔。南北交通无阻隔，东西携手步康庄。物资互贸流回畅，拨雾腾云万里航"。（掌声）

主持人：谢谢！

冯志军：不成敬意。

彭泽国：我来说说。

主持人：啊，您那里还有一首！

彭泽国："马去羊来喜气融，启通空港益无穷"。是不是啊，好处多得很。"振兴十堰拓财路"，拓宽了来财的道路。"建设小康架彩虹"，为全面建设小康社会架起了空中的桥梁。

主持人：好。谢谢！（掌声）

邓建藩（原市人民保险公司副总经理）："银鹰上九天，千里一瞬还。十堰增新彩，车城更焕颜。白云驰脚下，环宇任飞旋。若赴瑶池晏"，到王母娘娘那里去，"何须随老仙"。有飞机就行了。（掌声）

主持人：好。我收到了！噢，您也准备了一首。

卫扬豪（原市汽车公司退休干部）：是欢呼武当山机场建成通航的。"武当机场一建通，明珠十堰更繁荣。迎来海内新宾客，送往天涯旧友朋。不畏严寒和酷暑，任飞南北与西东。车城儿女多奇志，脚踏浮云上九重。"（掌声）

主持人：这回搞得像车城大诗坛。

冯志军：我再来念一首啊。"改革图新日月辉，武当跃越愿初随。军民共庆金龙舞，万众同歌玉凤飞。"（掌声）

信华清（原郧阳汽配公司副总经理）：我是 1965 年响应湖北省委、省政府加强山区建设决定的号召，来到十堰的。在这 38 年的过程中，我看到我们十堰被建成了这么美好的城市。今天我又听到了还要建设机场的好消息。我们感谢市委、市政府的这一伟大的决策。（掌声）

主持人：我们老同志啊，刚才畅想了"武当山机场"。都是说的一些心里话。实际上这些话也是我想说的。不过我没有这么好的文采。他们还做了诗。我想，我们在座的还有些年轻人，是不是也畅想一下我们武当山机场这个项目，或者说一句话吧。

陈智敏（十堰市交通局公路总段干部）：我觉得现在是公路、水路、包括现在航空，比翼共飞。这样的情况，是我们很向往的。

金鑫铭（十堰市交通局运管处干部）：作为我们交通的新一代人，我们感到，十堰市委、市政府把这个机场建成以后，对我们十堰市将来的经济来说，是一个很大的机遇。谢谢！（掌声）

主持人：下面，请我们的嘉宾陈主任，用一句话畅想一下武当山机场这个项目建设的远景。

陈佩文：我们又插上了一个翅膀，十堰的明天会更好！（掌声）

主持人：好。作为这个城市的一分子和一名观察者，我强烈地感觉到，我们国家区域间和城市之间的竞争与合作正不断加强。那么竞争与合作的目的，是为了发展当地的经济。而发展当地的经济，就少不了两个要素：一个是可移动的要素，一个是不可移动的要素。土地是不可移动的要素。所以说，我们没有必要老计较我们的区位怎样好，或者是怎样不好。资金、资本、技术、人才，包括人造的环境，是可移动的要素。江苏，特别是浙江，他们就是充分利用可移动要素来发展他们的经济的。现在他们已经率先实现了现代化。这些可移动的要素，总是朝着有利于它们生长的地方聚集。企业家、投资者、人才，向来是用脚来投票的。他踏入你的土地，就是支持你；他离开这片土地，就是不在乎你。那么随着武当山机场的建设，我想，世界上越来越多的朋友会投我们的赞成票，来到我们这片热土。感谢现场的观众朋友参与我们的节目。也感谢电视机前的朋友收看我们的《车城大讲坛》。最后，也感谢陈主任到我们的节目现场！再见！（掌声）

用民营经济构建县域经济发展的“擎天柱”

主 持 人：潘志红

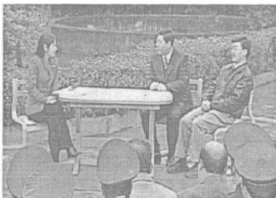
嘉　　宾：张维国　房县县委书记

　　　　　　师永学　房县县长

现场观众：房县相关职能单位代表

　　　　　　房县民营企业代表

首播时间：2003 年 2 月 1 日



主持人与张维国（中）、师永学（右）在节目现场

主持人：《车城大讲坛》十堰行，今天到了房县。房县的腊月毕竟最像腊月。天虽然有点儿冷，可是满大街都是逛街购年货的人。这就说明呀，房县的经济是非常的活跃。今天我们谈话的主题就跟经济有关。

首先给大家介绍一下今天我们邀请的两位嘉宾。一位是房县县委书记张维国。欢迎您！（掌声）张书记，您在房县工作有多少年了？

张维国（房县县委书记）：到今年，已经有 7 个年头了。

主持人：原来在哪些部门工作过？

张维国：在这之前，在郧县当过老师；做过共青团的工作；也在县委办公室工作过；在乡镇担任过党委书记；来房县以后，在政法委主持过工作；最后是房县政府。现在呢，组织调我到县委工作。

主持人：经历还是比较丰富的。我们今天的另外一位嘉宾，是房县的县长师永学同志。欢迎您！（掌声）

主持人：您对房县的印象怎么样？

师永学（房县县长）：房县是一个贫困县，但发展的潜力非常大，发展的前景非常广阔。

主持人：今天来到我们现场的，还有我们房县的各职能部门和相关单位的代表，以及房县民营企业代表。欢迎大家的到来！（掌声）新华社有一篇文章，是说房县正在培育“擎天柱”。在人们印象中呢，这个“擎天柱”就是顶天立地，支撑一方天地的支柱。咱们房县的“擎天柱”是什么呢？

张维国：这就是我们全面扩大开放，发展外向型经济，县域经济以民营经济为主体，用民营经济构建我们县域经济发展的一个支柱。那么这个支柱呢，我们把它叫做

“擎天柱”。

主持人：房县为什么要把发展民营经济作为支撑县域经济的“擎天柱”呢？

张维国：首先，党的路线方针政策和邓小平理论指引我们，县域经济要以民营经济为主体。这是第一点。

第二点，民营经济能使一个地方的经济快速发展。

第三，是咱们房县的“县情”所决定的。这是唯一的选择。我们全县有 33 户国有企业。经过这么多年的运行，有些是停产，有些是半停产，总负债超过 100%。在这种情况下，如果继续按过去的老路走下去，那只有死路一条。


师永学介绍房县状况

发展民营经济，就要充分利用民营经济“机制活，效益好”这个优势来构建县域经济，来发展县域经济。这是唯一的选择。所以，我们提出来，县域经济的发展要以民营经济为主体。

主持人：我们县里民营经济的情况怎么样？

师永学：目前，我们全县的民营经济业主有 16 200 多户。从业人员将近 3 万人。每年从民营企业征得的税收，占整个税收的 47%。在全社会固定资产投资中，民营户、民营业主、民间资本投资，要占 54%。民营业分布在我们经济领域的各个行业，主要有水电开发、机械加工、化工药业，还有农产品开发、饮食业和旅游业。我们房县有四条流域，开发的水电都是用民营资本来投资的。现在装机容量已经达到了 11 万千瓦。特别值得高兴的是，目前全国有 13 个省市的民营业主在我们房县落户，来开发，来兴业。我们今天的录制现场，就是在麦克集团房县药业分公司。这也是重庆的一个老板投资了 3 000 多万元，改造的一个民营企业。

主持人：那就是说，目前已经有 13 个省市的外地的客商来咱们房县投资？

张维国：这是我们全方位扩大开放的结果。县委、县政府提出了“四换”的工作思路。就是利用我们的优势资源、过去的存量资产以及优惠政策，来作为我们的一种交换条件，与我们的客商进行联合。就是以资源换项目，以资产换资金，以市场换技术，以政策换发展，赢得我们招商引资、民营经济的全面发展。这个“四换”是总的招商的思路，也是发展民营经济的工作思路。那么具体每一个企业呢，都有它自身的背景。有一些还是很有趣的。譬如麦克集团，能从重庆来投资，中间有一段很精彩的插曲。我建议你问问我们的任定国同志。


张维国谈经济发展思路

主持人：当时的情况是怎么回事？

任定国（十堰市麦克制药公司副董事长）：当时药厂面临倒闭，基本上停产。我只好到重庆、内蒙、河南、陕西这四个地方招商引资。去年12月28日，在重庆谈了3个月，基本上已经谈成了。虽然这样，我还是害怕他们不来，于是过年就呆在了那边。

主持人：为什么过年都不回来，要去招商呢？

任定国：不招商，就是死路一条。招商还有活的希望！（掌声）

主持人：你怎么会决定，要到房县来投资呢？

刘　波（十堰市麦克制药公司总经理）：实话实说啊，我们当时对房县是一点信心都没有。任定国在重庆住了1个月，过年都没回家。是他那种诚心打动了我们。起初，我们只投了37万元就准备走了。结果，由于张县长（张维国）亲自为我们解决大事小情，我们最终做出了3年内在房县投资要超过5 000万元的计划。

主持人：看来，你在房县的投资过程是比较曲折的。从一开始不信任房县，到你来到房县来投资，投了资又准备撤资……为什么最终又决定在这里搞发展了呢？

刘　波：开始，在软环境方面有点不信任房县。但是接触了大概1年以后，我们觉得房县的投资软环境有了很大的改善。现在，我们觉得在这里发展是值得的。

主持人：你最早是麦克集团改制之前房县制药厂的职工，是吗？



民营业主说，招商才有出路

陈皇权（房县麦克集团职工）：是的。

主持人：当时这个企业的情况怎么样呢？

陈皇权：当时我们企业几乎是快破产了。

主持人：当时你每个月能拿到工资吗？

陈皇权：一个月就100多块钱吧。就这100多块钱，还拖欠3个月、4个月呢。

主持人：现在每个月拿多少？

陈皇权：现在每个月是600块钱以上，800元哦。

主持人：像你这种收入的多吗？

陈皇权：几乎都是吧。

主持人：几乎都是？

陈皇权：平均工资都是这么多。我们拿的是计件工资，还有超过1 000元的。

主持人：原来你们房县制药厂的一些老职工，现在是不是都在这个麦克集团工作呢？



民营企业职工喜谈改革变化

陈皇权：现在全上岗了。

主持人：企业被外地老板买断，你们心里当时是怎么想的呢？

赵　勇（房县麦克集团职工）：有一些想法。但是，通过老板在房县的投资，我们慢慢

地也能够理解了。毕竟先得为自己的生存考虑。如今企业也慢慢有了起色。企业在发展，所以现在更有信心在这里搞了。

主持人：你觉得原来的老企业、老的国有企业，跟现在的民营企业相比，它们在管理方面有什么不同吗？

赵　勇：民营经济管理体制方面要灵活一些，对企业的发展更有利一些。

主持人：可以谈一下你的想法吗？

十堰市麦克制药公司职工：通过民营企业在我们厂里经营这几年看，虽然它这个经营方式、方法非常灵活，但最终是以市场经济为导向的。这个机制转变了，一切都改变了。现在确实变得很好。

主持人：麦克集团自从在房县投资，它每年上缴国家的财政税收是多少？

吴绍根（房县经贸委副主任）：每年上缴税收大约 50 万元。但它的关键作用，是带动了我们一个地方的整体经济，拉动了房县整个经济的发展。一个是养活了 300 多人；再一个，就是投资 5 000 多万，拉动了我们全县的经济发展。我们估计，再过个 2 年到 3 年，欢迎你 3 年以后再来采访，那么它再上缴的税收，要超过千万元。

主持人：我们通过麦克集团的事例，可以得到这样一个结论：盘活一个企业不仅能带活一方热土，同时也能引来一群凤凰。今天我们在座的，有许多都是房县民营企业的代表。我来采访一下。

谢　平（房县星源工贸公司）：我们星源工贸公司原来是国有企业。通过买断资产，整体出售，成了一家私营企业。

主持人：那你们企业原来的经营状况怎么样？

谢　平：过去的企业存在着机制不活、人浮于事、效益不高的现状，现在通过改制，企业的面貌发生了深刻的变化。

主持人：企业现在的经营状况怎么样？

谢　平：我们改制后，今年的经营效益比去年增长了一倍。

主持人：看来是比较有成效的。

谢　平：是的。

主持人：您为什么决定到房县来搞投资呢？

柯顺明（房县闽航印刷有限公司）：我们是从福建过来的。我到这边考察，考察以后就办了闽航印刷有限公司。我们觉得房县这个市场的各方面都适合我们。



民营业主说，这里投资环境好

主持人：那你在房县一开始投资，投了多少？

柯顺明：投了一两百万元。

主持人：一两百万元。

柯顺明：对。

主持人：现在有没有收益？

柯顺明：现在我们刚刚起步。2003 年，我在想再投入。

主持人：您是从哪个地方来的？

林进发（房县铁峪口电站业主）：我是福建人。

主持人：福建的。在房县是搞什么的？

林进发：我现在投资房县上坑的那个“铁峪口电站”。现在正在开工。

主持人：当时怎么想到要投资这个铁峪口电站呢？

林进发：县委、县政府出台了一系列优惠政策，对投资者非常有利。这个电站建成投产以后，我还想再开发两个。

主持人：我刚才听施县长说，我们房县有 20 多万千瓦的水电站，是民营企业投资修建的。您是修水电站的。您当时是怎么来的呢？

张松青（房县柳园电站副总指挥）：我们到这个地方来，主要是修建“柳园铺水电站”。当时，我们主要是看中这个地方非常丰富的自然资源，尤其是水电资源非常丰富。再加上这个地方投资环境非常好，所以我们愿意到这个地方来。

来了之后，在县委、县政府和县直机关以及青峰镇南口乡各级领导的大力支持下，施工前期准备工作非常顺利。这一点，再一次印证了我对这个地方的投资环境非常好的判断。

“柳园铺水电站”的投资总额是 5 600 万元，工期两年。我们完全有决心、有信心、有能力，也有这个实力，实现我们的工作目标。谢谢！（掌声）

主持人：你是从哪里来的？在房县做什么呢？

卢进华（外来客商）：我是汉川市人。现在到这里来呢，是经营批发小百货业务。我带了 4 个人，一直考察了 10 多个县市，最后转到了房县。我觉得房县这个地方呢，一个是经济还比较活跃；第二个呢，政府接待我们，比较热心，比较欢迎我们。

通过我们跟有关部门的协调，我们决定把这里打造成一个批发市场。现在已经形成了规模。不过，当时我们最先来的这 13 户人也遇到一些阻力，就是有关的职能部门对我们的扶持力度不大。我们就把这个情况反映给了县个体私营协会。县委、县政府针对我们反映的这个问题，及时地找有关部门进行了协调。领导还亲自找我们座谈。

主持人：把你们的思想给稳住了。

卢进华：我们就又干了半年，感到确实有利可图，就又带动了二三十个外地的老板到这个地方投资。

主持人：您是从哪里来的？

黄清舫（外来客商）：我是从天门来的。

主持人：在房县干什么呢？

黄清舫：我在房县搞百货批发部。我觉得房县的政策相当好。我也赚到了钱。所以我带动了很多个体户来房县投资，也带来了很多个体老板来房县经商。

主持人：你打算留在这儿，长期地干？

黄清舫：我已经把户口都落到房县了。我觉得房县是个好地方。房县经济环境好，我愿意在房县呆下去。同时呢，我愿意把更多的外商也带到房县来。

主持人：好，谢谢你！张书记，现在人们都说，这个民营经济是最有活力的。那么通过这么多年，你们在支持民营经济发展方面做了这么多工作，您认为民营经济的活力体现在什么地方？

张维国：与我们过去国有企业、集体企业相比，它最大的区别就在于人的效率、人的潜能和人的主观能动性能够被最大限度地挖掘出来。民营经济能够把所有的生产要素很优化地组合在一起。这样就形成了民营经济的活力。

我在这里给你举一个例子。诚信公司老总段成波同志，他过去在国有企业也是当老总。这个企业运行了这么多年，过去在咱们房县还算是比较好的企业。通过清产合资，一盘算，亏损570多万元。那么职工呢，过去虽然运营还算好的，但职工的待遇也很低，有许多问题得不到解决。改制仅仅1年多一点的时间，这个企业通过民营化，实现了利润190万元。我跟他交谈，他自己都不敢相信1年能赚这么多钱。这是第一。第二，上缴的利税由历史最高水平70多万元，上升到今年的130多万元，接近140万元。基本上是翻了一番。这就是民营经济的活力所在。

主持人：（对段成波）那您个人认为，企业改制前后它的差别为什么会这么大呢？

段成波（房县诚信公司老总）：我个人认为，改为民营企业以后，主导思想上，就是要压低各种应该压低的费用。譬如你出差，住一晚上300块的是住，住30块一晚的也是住。又譬如说材料的采购，我们以往进的铜材23 000元/吨，我们现在进的铜材只有18 500元/吨到19 000元/吨。每个月要是用4吨铜材的话，就相当于节省30个人1个月的工资。



民营企业老总剖析变化原因

主持人：为什么会有这样的变化呢？我是说，原来可以不管这些成本，不管花钱多少，现在就知道节约了呢？

段成波：就是一个思想的问题。

主持人：国有企业向民营转制非常棘手。那么房县是怎么样推进民营企业改制的？

张维国：这里面，我讲一个小故事。我们的恒达集团，过去是一个国有的棉纺企业。年年亏损，职工长期不能够上岗，拿不到工资。在这种情况下，我们只得组织改

制，吸引来了福建、浙江的老板来投资。他们准备先租赁，再购买我们这家企业。但职工的国有企业情结很深啊，我过去是给共产党干事，现在怎么变成了让我给“个体”老板打工？

主持人： 打工。

张维国： 接受不了。为了阻挠这个企业的改制，有人用七把锁锁住了厂里的大门。阻挡企业改制的进程。

主持人： 不愿意改。面对这种情况，你们怎么办呢？

张维国： 在这种情况下，我们第一呢，就是加强思想教育，加强宣传工作。第二呢，就是与私营老板在一起认真地筹划。帮助老板们筹划好自己的发展，规划好未来的发展。用发展来教育、说服职工。我们县直相关的部门与投资商一起，认真地把我们职工的权益，应该得到的待遇，帮他落实好，帮他解决好。解决了职工的思想顾虑。所以，职工看到了改制的希望，由不支持到支持，由不理解到理解。

职工们现在深深地认识到：我们只有通过改制，才能够见到希望。如果我们国有企业不改成民营企业，沿袭过去的老路走下去的话，那将是死路一条。毫无出路。

主持人： 像我们现在眼前这条标语：“全面扩大开放，构建县域经济的擎天柱”。这可以说是咱们房县的一种追求、一种目标、一种希望，也可以说是一种现实要求。要达到这种目标、这种希望，有什么措施，或者方法去实现它？

张维国： 原来呢，我们发展民营经济的目的主要是盘活存量。就是把现在几十家国有企业通过改制，使它们民营化。

下一步的重点呢，就是要发展增量。要在培植增量上培植企业主体、市场主体。县委、县政府也有一个基本思路：用12个字说，就是“引外促内，内外共荣，良性发展”。通过引进外来的资金、技术、人才来房县投资兴业，带动房县内部的资金、技术、人才一起融合到经济发展当中来。把我们的内部资产用民间资本激活，实现“内外共荣”，实现我们经济的良性发展。这是我们发展的一个基本思路。

主持人： 为了实现您刚才说的这个思路，我们有哪些措施？

师永学： 最近，县委张书记和我们一起，研究了优化投资环境的几项关键制度。

一个是组建“政府综合执法局”；第二个，是成立“行政服务中心”；第三个是建立“一站式服务”。同时，我们还实行“首问”负责制。你就交给我们一个人，我们一个人把你所有的事情办完。这样一来，通过制度，改善投资环境。

另外，我们还制定一些相关的优惠政策。最近县委结合我们县直部门的机构改革，鼓励我们的行政事业单位的职工也与本单位脱钩，下去搞实体，搞开发。投资注册资金达到10万块钱的，我们政府奖5万块钱；而且他的工资、他的待遇，还给他保留。

主持人： 构建县域经济的“擎天柱”不仅仅是政府的事情，还是咱们下面各职能部门

的事情。各职能部门将有什么作为？

任世新（房县工商局局长）：我们在办理各种工商业务当中，实行“六”公开和“五”服务。譬如说，来我们这个地方办照，办事，我们限期完成。拿办营业执照来说，我们要求自己：个体营业执照 3 天必须要办完；新营业执照，在证件齐全的情况下，7 天办完。

除此之外，我们还开展了延时服务。8 小时以外也继续办理业务。

另外我们还有上门服务、连续服务等等，一直要把服务做到位。（掌声）

赵大海（房县公安局政委）：我们向社会郑重地承诺，谁破坏企业的生产经营秩序，我们就坚决依法打击谁；谁破坏了房县的投资环境，我们就坚决依法打击谁。（掌声）

郑群谟（房县招商局局长）：我们今后的招商工作，就用三个“最”来表示吧。就是用“最”优惠的投资政策、“最”优质的服务质量、“最”佳的创业环境，来吸引客商、服务客商、留住客商。谢谢！（掌声）

主持人：今天天气是非常寒冷，还下着小雨。可是我看到现场的观众、咱们各企业的代表，情绪都非常高涨。说明咱们房县发展民营经济，是民心所向。那么咱们两位嘉宾可不可以用一句话，来总结我们今天的谈话内容？

张维国：这个天气是冷的，可谈到民营经济的发展，咱们的心是热的。我想说，千里房县敞开山门，张开怀抱，欢迎我们所有的客商来房县与我们一起投资兴业，发财发展。（掌声）

师永学：房县人民政府将采取得力措施，服务、支持、关心民营经济，为民营经济的茁壮、健康发展，培植最肥沃的土壤。（掌声）

主持人：原来提到房县，人们总会想到木耳、香菇加黄酒。现在，房县通过大力发展民营经济，让民营经济唱主角、上正席，享受公正公平的国民待遇，使房县的民营经济红红火火，成为了支撑县域经济的“擎天柱”。相信正如我们两位嘉宾所说的，我们房县只要继续大开山门，优化投资环境，为民营经济的发展拓展更大的空间，这根“擎天柱”呢，一定会更牢固、更坚实，早日使房县实现经济腾飞的梦想，实现全面小康的目标。好！感谢我们今天的现场观众朋友冒雨参加《车城大讲坛》。同时，也感谢电视机前的观众收看我们这期节目。再见！（掌声）

以大开放的战略
做强做大竹山的水电产业

主 持 人：操建华
嘉　　宾：董永祥　竹山县县长
　　　　　明正慧　竹山县委副书记
　　　　　刘　永　竹山县县委常委
　　　　　朱　泽　堵河水电开发公司总经理
现场观众：竹山县政府办
　　　　　竹山县计划局
　　　　　竹山县水务局
　　　　　竹山县官渡镇负责人
　　　　　松树岭电站建设者
首播时间：2003年2月8日

主持人：观众朋友，《车城大讲坛》十堰行，到了竹山县。今天要谈的题目是"以大开放的战略，做强做大竹山的水电产业"。我们邀请的嘉宾分别是：竹山县县长董永祥、竹山县委副书记明正慧、竹山县县委常委刘永、堵河水电开发公司总经理朱泽。欢迎各位！（掌声）在现场的还有竹山县政府办、县计划局、县水务局和官渡镇的负责人。（掌声）今天我们这个现场所在地，是松树岭电站。元月8日，这里举行了竹山县有史以来最有说头的一个典礼。首先想请教董县长，我们竹山县有不少宝贝。但是究竟有什么样的宝贝？

董永祥（竹山县县长）：竹山县是一个资源大县。全县水电能源有116万千瓦的蕴藏量。这是我们最大的一个比较优势。

其次，竹山县是一个矿产大县。全县经过探明的各种矿产有8大类、32种。潜在的经济价值，按照1980年不变价，是3 000亿元人民币。

主持人：水电这个资源，在整个资源里占有一个什么样的地位？

董永祥：应该讲，水电资源是我们竹山县最大的比较优势。由于竹山县"山高"、"坡陡"、"水深"，自然落差很大。全县可以建立水电大坝的坝址有127处，可供开发的水利资源有96万千瓦。



董永祥介绍竹山水电现状

主持人：96万千瓦。据我了解，已经建成的丹江口水库……

董永祥：相当于丹江口水库现在的实际水平。我们整个堵河流域规划了7级的梯级开

发，在我们竹山县境内就有4级。

我们今天所在的这个地方就是松树岭电站，是规划里面的第二级。

上边还有个第一级的，叫龙背湾电站。龙背湾电站按照规划呢，可以建一个装机20万千瓦的电站。

在松树岭电站的下边有一个潘口电站，早在1969年的时候，已经开始做了前期的工作，装机是51万千瓦。

在潘口电站的下面，还有个小泉电站，装机是5万千瓦。

小泉电站的下面就是大家所知道的黄龙滩电站。过去是15万千瓦，现在正在进行增容、扩机改造，将会形成49万千瓦的发电能力。

主持人：5天前，这里举行了一个很有说头的典礼。想请问刘主任，究竟有哪些"说头"？

刘　永（竹山县县委常委）：我想有这么几个"一"来充分体现。

第一个，这是我们十堰市羊年开工的第一个大型的水电工程。

第二个"一"，就是说，这是我们竹山县有史以来投资规模最大的一个工程，因为工程造价是3.5亿元人民币。



刘永喜报羊年大工程

第三个"一"，是我们十堰市第一次利用世界银行贷款兴建水利工程。

第四个"一"，这也是我们800里堵河，在竹山境内，在干流上开发的第一座电站。

所以我们说这是很有"说头"的，也是很值得纪念的典礼。市委书记赵斌同志还亲临我们这个截流仪式。这应该说，是我们竹山县44万人民一件可喜可贺的事情。

主持人：松树岭装机容量计划是5万千瓦？

刘　永：5万千瓦。虽然目前发电量只占到我们整个堵河流域的第三位，但是它的开发，在堵河干流起了一个奠基石、一个先行者、一个排头兵的作用，是一个试验田。把松树岭这一仗打响，将对今后堵河流域的开发，对我们竹山县的经济发展，起到很大的拉动作用。

主持人：朱总是这个堵河的"河主"。这个5万千瓦的松树岭电站，什么时候开始发电？

朱　泽（堵河水电开发公司总经理）：松树岭电站的计划建设工期是3年半。第一台机组的投产是2005年的3月1日。那么5万千瓦，比我们现在竹山已开发的3.6万千瓦装机容量还要大。

主持人：就是说，比目前已经开发出来的所有的……

朱　泽：电站容量的总和还要大。

主持人：将会产生什么样的效益？

朱　泽：电站投入运行以后，它的年收益是6 000万元，可以提供利税1 200万元，相

当于我们现在水电产业的年上缴利税的总和。



朱泽谈电站远景

主持人：我们的水能储量是？

朱　泽：116.5万千瓦。

主持人：现在我们已经开发的，占的比例？

朱　泽：开发了3.6万千瓦，也就是占3.5%。

主持人：看来你的事是做不完了。仅仅这个5万千瓦电站，就需要几年；而且这个电站做完了，还可以继续做其他水电工程。

朱　泽：还要进行不懈的努力。

主持人：就是感觉，速度要快一些。

朱　泽：步子要快一点，与时俱进。

主持人：好！现在请明书记回答一个问题。市里提出了“一主四大”的战略方针，水电为一“大”。从已经开发和待开发的情况看，竹山的水电，在竹山乃至十堰，它算不算是一个大产业？

明正慧（竹山县委副书记）：刚才我们董县长已经做了介绍。我们竹山是一个水能资源大县，在全国排第四，是湖北省的第二。竹山过去作为上庸古国的国都，是因为有水；现在开发价值最大的，也是水能；将来搞小康建设，仍然还要靠水能的开发。十堰市共有340万千瓦的水能，而我们竹山就有116万千瓦，占三分之一强。



明正慧说竹山发展靠水电

主持人：它有什么地位？

明正慧：全省第二大水能资源县。仅次于清江。

主持人：您是从事哪个行业的？

潘家志（竹山县水务局水电工作者）：我是从事水电工作的。

主持人：从什么时候开始从事这个行当的？

潘家志：真正进入水电行当，还是20世纪60年代。

主持人：从你开始到现在，一共参与了多少个水电站建设工程？

潘家志：基本上，整个竹山县的水电勘察、设计，除了堵河流域几个大的体系以外，小的，基本上都是我们搞的。

主持人：您现在多大年纪了？

潘家志：70岁。

主持人：70岁了。您这一代人，只是开发了竹山县水能资源的百分之三点多。

潘家志：百分之三点多。

主持人：一代人开发百分之三点多。

潘家志：所以还需要后人的继续努力。

主持人：那么您感觉开发得是快还是慢？

潘家志：这个速度当然不快。

主持人：不快。不快是因为没有技术、没有钱，还是没有认识？

潘家志：过去主要是认识问题。现在就是一个资金的问题，如何协调资金问题。



老一代建设者希望堵河变成银水

主持人：现在你最大的愿望是什么？

潘家志：最大的愿望就是把我们堵河流域开发出来。

主持人：都把它开发出来。

潘家志：把它开发出来。

主持人：变成现实。

潘家志：把它变成银水。

主持人：好！就以这个松树岭电站为例，老百姓究竟有哪些看得见的实惠？

刘家集（竹山县政府办公室副主任）：当地老百姓，截至目前，已经得到的实惠，达到了300万元。那么这个电站建起来，整个需要3亿多元资金。对当地来说，这个后期效益是很显而易见的。

主持人：那300万元是怎么来的呢？

刘家集：主要的一个是劳务。第二个，是二、三产业，来自饮食服务业的收入。

主持人：（对观众）你觉得这个电站建在这儿，对当地有哪些好处？

观众A（竹溪县官渡镇农民）：带动了当地的经济发展。

主持人：哪些发展？

观众A：农民增收。

主持人：农民从哪儿增收？

观众A：从这个劳务上。



帅友明谈电站给官渡带来的实惠

主持人：劳务上。

观众A：还有这个种植业上头。

主持人：种植业。

观众A：养殖业也有相应的增收。

主持人：电站所需要的材料，你们能不能供应？

观众A：砂、石。

主持人：砂、石可以卖。

观众A：可以卖钱。

帅友明（竹山县官渡镇干部）：松树岭电站的建设，给我们关渡镇带来了相当多的好处。2002年，在整个工地上打工的老百姓，就有300余人。而且还从工地上征得税款将近200万元。这是第一项。

相关产业呢，去年的服务行业，我们个体工商户增加收入是 150 万元，提供税收是 20 万元。这是第二项。

主持人：工地上是前方，我们是后方。

帅友明：对！

主持人：都是有偿服务，是互相服务的。

帅友明：对！第三项呢，就是我们农村的农产品变成了现金。据不完全统计，我们的活钱增加了 500 万元，农民直接揣到了荷包里。

主持人：有没有想过自己组织民间资本，或者我们自己出工、出力、出资本，自己合股开发水能呢？

帅友明：这个想法我们有。也就是要"走出去、引进来、投资合股"。

主持人：5 万千瓦的，干不了吧？

帅友明：我可以干小型一点的，几千瓦的。譬如像我们在梁家河的里面一个电站，只有三四百千瓦。这就可以搞。

主持人：准备什么时候搞呢？

帅友明：在 3 年之内吧，我们准备上一个项目。

主持人：大家有没有积极性呢？

帅友明：有积极性。有几个人都在说这件事。

主持人：都是怎么想的呢？

帅友明：吸纳民间闲散资金，投资兴建水电站。就是……就是这样想的。谢谢！



松树岭电站建设者

主持人：这是一位工程的建设者。您是当地人？

刘东林（松树岭水电工程总监理）：我老家是湖北的，现在在四川成都工作。我们到这里是搞工程建设的。

主持人：感谢你们对我们竹山县的支持。

刘东林：也感谢当地对我们的支持。

主持人：总的来说，在竹山的感觉怎么样？

刘东林：感觉是很好。

主持人：以后这个工程干完了，还打算继续在这里干吗？

刘东林：如果这个工程干得很顺利的话，如果业主也仍然希望我们参加堵河水电资源的开发，我们将十分乐意。

主持人：好！（掌声）那么建设者在这里有没有钱赚？现场来的，都是哪儿的人呢？

王述明（省水利勘察设计院技术员）：我是湖北省水利勘察设计院的。

主持人：设计院的。感觉怎么样？

王述明：我们是从 1991 年、1992 年开始参加松树岭水电站的勘测、设计的，一直到现在。已经过了 10 年的时间吧。

主持人：你为什么要来？

王述明：怎么说呢？

主持人：感觉到这里好？

王述明：因为……说老实话，竹山从现在的经济水平来讲，还比较落后。

主持人：需要帮助。

王述明：水电建设，又是竹山的一个龙头项目。我们愿意尽自己的微薄之力，来这里进行建设。（掌声）

主持人：水电八局的，看你安全帽上有字，是吧？

观众 B（水电八局职工）：水电八局的。就我们单位来讲，提出的口号就是“参与堵河的开发，造福竹山人民”。

主持人：你把这儿当成自己的第二故乡呢，还是临时性的？

观众 B：作为我来讲，这是参加第四个电站的建设了。每到一处，我们工程局要求就是“建好一个项目，结交一方朋友，造福一方人民”。这是我们的原则。

主持人：还愿意长期在这里干吗？

观众 B：希望能够把我们堵河流域一直开发下去。但是这有一个前提，就是说，我们竹山人民、我们湖北人民，能够看得起我们水电八局。谢谢！

主持人：竹山在建设开发水电产业，正需要大量的技术、资金、人力。肯定欢迎你们！（掌声）下面请水务局的领导谈一下，怎样搞好水务工作。也就是在水电产业开发上，你们觉得怎样才能吸引更多的资金、技术、人才？

唐泽斌（竹山县水务局局长）：我们总结了有四句话：企业有纠纷，我们要解劝；企业有困难，我们要支援；企业引资的话，我们要跑路；我们一切都围绕着企业赚大钱。





职能部门领导谈服务水电开发

主持人：搞市场经济，计划局也是很重要。大项目都是要经过计划的。那么怎样才能把堵河早点儿开发出来？看有什么高招。

王治国（竹山县计划局局长）：一个是进一步地修订堵河流域水能资源开发规划，使这个规划被省和国家所确认。

第二个方面，要筛选和认证一批大、中、小型水电项目，做好项目储备工作，创造好的投资环境，吸引国内外的客商，来承建竹山的水能项目。

主持人：董县长，怎么才能做到，让这个产业链上的从业者，都能得到实惠？

董永祥（竹山县县长）：堵河流域96万千瓦的水电能源开发了以后，全县直接增加的财政收入，可以突破1亿元。那么继地方财政收入实现了大的增长以后，应该讲，对我们农民收入的增加、农业投入的增长，也是一个很大的推动。通过发挥财政杠杆作用，调优、调整财政收入的结构，将会直接或间接地推动农民的收入增加。

主持人：县里先富，农民后富。

董永祥：也就是说，要处理好“富民富县”这个关系。

就竹山来讲，在“富民”开发的过程中，一方面，我们要按照中央的精神解决好16万贫困人口的脱困问题。

另一个方面，要适应市场经济发展的整体趋势，要谋求县域经济发展，来壮大县域经济的实力。壮大县域经济的实力，很重要的一个方面就是要培育优势主导产业，用以推动地方财政收入的增加。

主持人：目前在开发结构上，就是投资结构上，是不是很单一？民间的、外资的、合资的所有制形式，这些都有没有呢？

董永祥：有湖北省的民源公司、 金园公司，还有十堰市的巨能公司，来参与我们水电的开发。就松树岭电站这个项目来看，我们目前已经成功地与湖北省地方水电公司实行合资，组建法人来开发水电能源这个产业。随着电力体制改革的实施到位，我们还要进一步地优化资金结构，吸收更大的股东来参与松树岭，乃至整个堵河流域的梯级开发。这方面的工作，目前我们正抓紧来落实。有望在2003年有一个更大的突破。

主持人：目前我们在开发水电产业上，存在哪些亟待解决的问题？

明正慧（竹山县委副书记）：主要缺的是资金。

主持人：资金。技术呢？

明正慧：技术，我们这儿可以。你想，像我们这个工程，是面向全国招标的。

主持人：招标。

明正慧：包括工程设计，都是面向全国招标。

主持人：我们十堰市正面临着“四大机遇”。那么我们的水电开发产业，能不能赶上这个机遇？

董永祥（竹山县县长）：我们在 2003 年的工作过程当中，确立了一个电源建设与电网建设同时抓，大、中、小项目一起上，水电开发与生态环境一起要的这样一个整体的构想。要把我们的主要精力投入到用市场的手段、用改革的办法、用开明的思想，来直接运用外资或间接利用外资上。为吸收我们国内更大的合作伙伴来开发、加盟开发堵河水电能源，做出我们应有的努力。（掌声）

主持人：发展经济，每个地方它都有一个基本的定位。

董永祥：我们明确提出了开发优势资源，构建特色产业，这样一个整体的设想。通过竹山县比较优势的发挥，来增强我们竹山县的竞争优势，大力培育市场经济的主体。致力于开发水能、水电这个主导产业，着力培育好医药化工、绿色食品、金银珠宝这三大特色产业，来加速我们小康建设的进程。

主持人：我们讲“产业定位”。那么第一大产业是什么呢？

董永祥：我们的第一大产业，也就是我们现在讲到的主导产业，就是堵河水能资源产业。

主持人：水电产业能不能以民营为主呢？



松树岭电站的现场观众

董永祥：就水电能源开发来讲，按照我们确立的大、中、小的这样一个整体构想的话，对于中、小电站，我们可以按照民营化、产权人格化和产权多元化，这样一个思

路来运作，来实施。那么就大型水电站，譬如说松树岭水电站、龙背湾电站，譬如说潘口电站，必须要有坚强的后盾。必须要有大的投资者，按照规范的现代企业制度，实行股份制经营。

主持人：是不是我们目前的投资结构太单一了点，造成开发速度不是很理想？

董永祥：在这个方面，我们已经开始了破题。就松树岭电站来讲，我们间接利用外资的问题上，也得到破题，得到了世界银行 2 800 万美元的投资。同时呢，我们积极创造条件，求得了省市相关部门与企业、设计单位的支持，启动了龙背湾的前期工作。

主持人：龙背湾的装机量是多少？

董永祥：龙背湾电站，是装机 20 万千瓦的一个比较大的电站。

主持人：相当于松树岭电站的 4 倍。

董永祥：相当于这个电站的 4 倍。而且它的库容很大，储备情况很好，效益也非常好。

主持人：这是一个。还有什么？

董永祥：就当前来讲，重点就是这个工作。当然，潘口电站如果能够借助南水北调中线工程这个大的机遇，我们也希望社会各界关注、促成潘口电站尽早开工建设。

主持人：潘口电站的装机容量，相当于这个松树岭电站的几倍？

董永祥：10 倍。

主持人：10 倍！好，当前有两个大的项目在向全国招标。时间不早了，请我们台上的嘉宾，每人讲一句结束语，围绕我们做强、做大水电产业这个主题。

董永祥：竹山县兴在水，富在电。开放的竹山感谢你们！开放的竹山欢迎你们！（掌声）

明正慧：营造良好的经济发展环境，促进堵河水能资源大开发！（掌声）

刘　永：我想说的是，开发水电、水能资源，发展竹山经济！（掌声）

朱　泽：坚持不懈地把竹山的水能资源开发下去，向纵深推进！（掌声）

主持人：最近我看到竹山有一个节目，是自编自演的，叫“卖山宝”。竹山的“宝”的确很多。山里山外是宝，水里水外也是宝。这是大自然赐给竹山的不可移动的致富要素。我们相信，只要敞开山门，张开双臂，把竹山的金山、银水开发好，全面建设小康的目标很快就会实现！今天的节目就到这儿。再见！（掌声）

以大开放的战略
做强做大竹溪的绿色产业

主 持 人：操建华

嘉　　宾：贺盛有　竹溪县县委副书记

王洪林　竹溪县县委副书记

李海祥　竹溪县县委常委、副县长

张胜全　竹溪县副县长

现场观众：竹溪县相关职能部门负责人

竹溪县前进茶场

竹溪县龙王垭茶场

双竹科技股份有限公司

月亮神魔芋食品开发公司

水坪镇干部职工

首播时间：2003 年 2 月 15 日

主持人：观众朋友，《车城大讲坛》十堰行，今天到了竹溪县。虽然是冬天，但是我们看到的，还是满眼的绿色。因为这是在竹溪县，而且在“前进茶场”。正所谓，满园绿色关不住，一个“产业”出墙来。那么今天我们就聚焦绿色。题目是：“以大开放的战略，做强做大竹溪的绿色产业”。今天邀请的谈话嘉宾分别是：县委副书记贺盛有，县委副书记王洪林，县委常委、副县长李海祥，副县长张胜全。在现场的还有相关部门负责人以及龙头企业、水坪镇的干部职工。欢迎大家！（掌声）



[illegible]

盛有眼中的竹溪

主持人：对竹溪是一种什么印象？

贺盛有：主要是感到：一个，这是个林业大县，森林资源比较丰富。第二呢，是个魔芋县。魔芋这个资源，也是远近闻名。第三，竹溪还是个盛产茶叶的名县。总体印象就是，竹溪的“绿色”比较多。

[illegible]

贺盛有：[illegible]比原来了解的要丰富得多。可以说，竹溪县是全国 500 家资源富县之一。仅纯天然绿色产品就有 500 多种。除了原来了解的茶叶、魔芋之外，还有绞股蓝、

[illegible]

山野菜、核桃、黄姜等等，都很有规模，很有基础。全县仅森林覆盖率就达60%。同时我也感到，咱们竹溪县的人民很温和，干部很勤劳，民风很淳朴，环境很美丽。（掌声）

主持人：张县长，如果说竹溪有名气，你认为这个名气是指什么？

张胜全（竹溪县副县长）：我们竹溪有名呐。这得益于：山水好，一片绿色；资源丰富，有很多特产；再加上我们的人民勤劳。就为这出名。

主持人：我们今天的主题是“做强做大竹溪的绿色产业”。从目前的情况看，你认为竹溪的绿色产业是否够大、够强呢？

张胜全：实际地说，我们很不够大，也很不强。我们正在努力向这个方向发展。

主持人：是哪些方面不够大，不够强？

张胜全：首先，规模不够大。其次，我们的科技水平还不够高，我们产品的品牌还不够响。尤其是我们的龙头企业也不够大，也不够强。最重要的是，目前我们的思想观念还需要进一步地解放，进一步地开放。

主持人：我们十堰市委提出，要发展“一主四大”。其中“绿色”产业占一大。那么竹溪现在绿色产业的基础在哪？

张胜全：譬如说我们的茶叶产业。现在有接近10万亩的规模，拥有一批骨干茶场，并且呢，开发出了几个在全省都有影响力的品牌。

我们的魔芋产业也是很有前途的。现在全县已经发展到4万亩左右，并且开发了一批魔芋的产品。所以，被国家命名为“中国魔芋之乡”。

主持人：从事“绿色”产业的从业者大约有多少？

张胜全：十几万人。

主持人：有十几万。

张胜全：我们的茶叶种植，覆盖了12个乡镇；魔芋覆盖了8个主要乡镇。加起来，一共有4万多户农民投入这些产业。


张胜全谈竹溪绿色产业现状

主持人：那利用外来资金的情况呢？

张胜全：我们正在做这方面的工作。

主持人：目前达成合作的有哪几家呢？

张胜全：和我们合作的地区，已经涉及到陕西、十堰地区、北京和武汉等地。四川有两家，也正在和我们洽谈合作。

主持人：资金和技术，他们是带什么来？

张胜全：带资金。他们主要是依托我们的原材料基地。我们在技术方面呢，因为是“魔芋之乡”嘛，所以魔芋的技术水平还是比较领先的。目前主要是缺资金。

主持人：市场是他们自己找，还是利用我们现有的市场？


李海祥讲政府职能要转变

第三个，就是要制定优惠政策，优化政策。政策要管用，要切合实际，要能落实。譬如说我们现在执行的涉及到土地的政策吧，政府贴水送土地给经营者。就是说，凡是到竹溪来投资兴办实业的、兴办企业的，政府无偿给你提供土地。

那么第四个，就是强化服务。政府所属的各职能部门，特别是执法部门，要推行一站式办公，零收费服务。制止三乱、杜绝干扰。

只有这样，把我们的绿色资源加上我们优良的环境，这才是竹溪全面建设小康社会的发展希望。

主持人：好！（掌声）把竹溪的绿色产业做大、做强。有没有一个总体思路？

贺盛有（竹溪县县委副书记）：我们大家一致认为，要依托本县资源，面向国际、国内市场。要以科技为先导，以基地为基础，以企业为主体，以产品为龙头，以质量为根本，以富民富县为目标。广泛采用新技术、新工艺，着力开发科技含量大，市场前景好，产业链条长，附加值高的这些产品。真正把竹溪加快建设成为绿色产品的大县，绿色产品的强县，绿色经济的明珠。这是一个总体思路。

在这一总体思路下，我们已经部署了措施。主要是抓好四大支柱产业。

第一个，就是茶叶产业。到 2010 年，全县的茶叶产量要突破 500 万公斤。其中，名优茶要超过 250 万公斤。销售收入要超过 3 亿元，上缴利税达到 4 000 万元以上。

第二大支柱，就是魔芋产业。要紧紧抓住，用好，用活“中国魔芋之乡”这块金牌，继续大力扩大生产面积，组织加工，组织出口。把竹溪真正建成全国最大的魔芋生产、加工的集散地。

第三大支柱产业是黄姜。我们部署的目标，就是要后来居上。力争用 3 年左右的时间，种植面积突破 6 万亩，销售收入要达到 4 亿元，上缴税金要突破 2 000 万元。

第四大产业就是水电产业。关于这个方面，刚才我们县委的王洪林书记已经做了比较好的回答。（掌声）

主持人：竹溪县各有关部门的负责人都在场。大家围绕做强、做大绿色产业，各部门有什么作为？民营办的先说。

李才荣（竹溪县政府办公室副主任、竹溪县民营办主任）：我们着重抓好两件事情。一是进一步加大招商引资力度。二是营造最佳的发展环境，促进绿色产业上规模、上档次、增效益。

汤维斌（竹溪县农业局副局长）：我是农业局的。发展绿色产业，它就是要靠无公害的“绿色有机食品”占领市场；第二个呢，就是要靠科技驱动；第三个，就是要靠

品牌带动；第四，就是要靠龙头带动，走公司加农户加基地的道路，全面发展。最终实现产业、企业和市场的接轨！（掌声）

尹熙祥（竹溪县水平镇党委书记）：从 1999 年开始，我们连续组织了 6 万人次大会战，建起了以观光农业、生态示范、旅游景点、科技园区为一体的，高效万亩生态示范园。

主持人：很壮观，很美好。

尹熙祥：为此，我们动员全镇人民，户户种茶，人人懂茶，科技制茶，能人卖茶，形成这样的一个发展理念。

主持人：让大家都在这个产业、在这个项目里头得到实惠。

尹熙祥：老百姓将享受着“住家闻清香，推窗闻鸟语。出门摘叶子，进门数票子”的幸福生活。

主持人：大家都要搬到竹溪来住！（掌声）

张　飞（竹溪县计划局副局长）：我认为，绿色产品的面要大。园林经济要占到 80%的规模，才能符合建设我们生态特色县的要求。

主持人：传统的是“提篮小卖，自给自足”，是吧。

张　飞：对。面不大。

主持人：谢谢！（掌声）

肖向阳（竹溪县魔芋办主任）：我是县魔芋办的。

主持人：魔芋办。这是一个特有的“办”。

肖向阳：神秘的办公室。我们以后重点要从两个方面入手。

一是加大与科研院校、科研院所、大专院校联营的力度。攻克魔芋病害防治难的问题，巩固农民的种植成果，让农民获得一个稳定的收入来源。

二是积极开拓市场，用资源招商，项目招商。引进资金和技术，开发新的产品。在这个方面，我们已经有了很好的起步。

郭承军（竹溪县前进茶场场长）：我是前进茶场的。

主持人：龙头企业啊。

郭承军：现在我们前进茶场已经有 5 100 亩的茶园基地。在华中农业大学的指导下，开发出了“银翘绿神”、“银翘绿针”这两个国际名茶。我们以后，还要带领广大的茶农走公司加基地加农户的运作模式。

主持人：“前进茶场”是不是占了整个一个村？

郭承军：现在是把过去的两个村、一个场合并起来，组成了一个新型的茶场。

主持人：那村里的农民也就是茶场的员工、工人。是不是这个概念？

郭承军：现在村里的农民，就是我们茶场的员工了。我们已经形成了“场村一体化”。

前进茶场茶农 A：原来村是村，场是场；现在呢，我们场也是村，村也是场。基本上可以说，我们前进茶场的老百姓都算是富起来了。

主持人：那你家里有地没有？

前进茶场茶农 A：我家里有地。

主持人：家里的地种的什么呢？

前进茶场茶农 A：现在全部种的茶叶。

主持人：为什么非要种茶叶呢？

前进茶场茶农 A：种茶合算呐！

主持人：那你赚了多少钱？每年。

前进茶场茶农 A：今年大概两三万块钱吧。

主持人：两三万元呐。那你算不算大款？

前进茶场茶农 A：也可以说是大款吧。

主持人：和自己以前比是大款。

前进茶场茶农 A：和自己以前比是的。



茶农喜谈美好生活

主持人：你觉得还不够大？

前进茶场茶农 A：我还想再扩大种植面积。在明年，幼林茶园就成气候了，可以采摘。规模也就可以再扩大点了。

主持人：你只负责生产？

前进茶场茶农 A：我们只负责有东西提供就行了。

主持人：把东西搞好。

前进茶场茶农 A：哎！对！

主持人：郭场长，你不着急这个茶叶卖不出去，有没有市场？

郭永君（竹溪县前进茶场场长）：只要我们的东西过硬了，应该是不存在产品销售问题的。

主持人：只要货硬就行。

郭永君：只要货硬就行！"好酒不怕巷子深"。当然，还得依托各种新闻媒体，依靠社会各个阶层，给我们宣传，给我们发动。

主持人：好。现在我们"车城大讲坛"已经认识你们前进茶场，也认识你们的茶叶了。到时候我们拍个镜头，给你们做个广告。

郭永君：谢谢，谢谢。（掌声）

主持人："村场合一"好不好？

前进茶场茶农 B：村场合一好哇。一个好处是保护了水土，搞好了生态环境。第二个呢，种茶增加了收入。比种粮划算。每亩可增加收入 2 000 多元。第三个，时间多了，可以出门。有了空闲时间也可以出去做一点生意。第四个，种茶能挣到现钱。就是"出门摘叶子，进门数票子"。

主持人：你今年挣的有他（茶农 A）多吗？

前进茶场茶农 B：有他的多。

主持人：有他的多。也是两三万元呐！

前进茶场茶农 B：比他多万把块钱吧。

主持人：今年是羊年。“羊年”要发财。羊年你计划，要挣多少？

前进茶场茶农 B：羊年争取达到 5 万元。

主持人：你们附近的，都能达到这个水平吗？

前进茶场茶农 B：我这个还算比较高的。

主持人：那低一点的能有多少呢？

前进茶场茶农 B：低一点的，也就是一两万元吧。

主持人：你光种茶不种别的，是因为大家都种茶，还是因为县里把它当回事儿，你才种的？

前进茶场茶农 B：自从茶叶成为我们县的支柱产业，把茶场当作我们县的龙头企业来抓，茶农在政府的大力支持和引导下信心十足。

主持人：台上有四位领导在场。对做大、做强绿色产业，作为茶农来说，还有什么愿望？

前进茶场茶农 B：我们的愿望，就是请县领导和镇领导对我们这儿大力支持。争取把我们这儿的 5 000 多亩幼林茶园扶持起来，搞好。

主持人：咋支持呢？

前进茶场茶农 B：一是从资金上支持；第二，从技术上支持；第三，要帮助我们搞好市场品牌销售。

主持人：你这个要求能代表所有的人吗？

前进茶场茶农 B：我这个要求，也就是我们在座的前进茶场农民的心愿。

主持人：那贺书记，看怎么说？广大茶农还有这个心愿。

贺盛有：今年我们也有部署。在开拓市场的各个方面，县里一个总体思路，就是成立“工作专班”。以“专班”的形式服务基层，来做大、做强这个产业。（掌声）

主持人：还满意吗？

前进茶场茶农 B：很满意。

主持人：龙王垭茶场还没谈吧。你们打算怎么做大、做强绿色产业？怎么起好带头作用？

叶　艳（竹溪县龙王垭茶场副场长）：主要体现在以下三个方面。

第一个，增强科技含量，发挥规模效益。

第二个，是以经济效益为中心，以出口创汇为目标，实施精品名牌战略。

第三个，就是以大带小，以强带弱。带动全县兄弟茶场实行资源优势互补。就是通过联营、联合，走集团化之路，培养团体冠军；通过开发新产品，培育单打冠军；通过优化技术投入，培育全能冠军；通过发展内联外合，培养王牌冠军。

柯尊平（竹溪县扶贫办副主任）：我是县扶贫办的。围绕做强绿色产品壮大县域经济，我们要突出做好三点工作。一是争取更多的优惠政策；二是加大扶贫投入；三是

做好服务工作。（掌声）

颜学文（竹溪县经贸局局长）：实现绿色产业的工业化，是做大做强绿色产业的一个核心和关键。抓住了龙头企业，就有比较优势；抓住了科技，就有核心竞争的优势；抓住了市场，就有存活的优势；抓住了品牌，就有后发竞争优势。

主持人：两个魔芋企业的，我好像在哪里见过。

王　超（月亮神魔芋食品开发公司经理）：我是湖北月亮神天然保健品有限责任公司的。

主持人：是竹溪人？

王　超：祖籍是陕西的。

主持人：陕西人。现在打算住到竹溪来？

王　超：已经迁到竹溪了。

主持人：陕西迁到竹溪，这可是一个重大的选择。

王　超：因为湖北政策本身比陕西政策要宽松得多。

主持人：政策要好。

王　超：对。

主持人：加上这里又有魔芋，所以你就来了。

王　超：对！

主持人：那你带了多少钱过来创业？

王　超：来的时候带的钱不多。

主持人：现在变成了多少钱？

王　超：现在有固定资产300多万元。

主持人：你当初做魔芋这个项目是什么时候？

明昌旭（双竹科技股份有限公司经理）：是1999年。



民营企业代表谈发展

主持人：当初做的时候有多少钱？

明昌旭：当初是国有企业。现在是民营经济。

主持人：现在民营化了。这正好符合我们现在的政策。

明昌旭：对。

主持人：现在的资产有多大？

明昌旭：资产总值有800多万元。

主持人：800多万元。

明昌旭：原来是国有的，租赁给我经营。

主持人：现在你这个资产增长有没有计划？今年、明年、后年。

明昌旭：资产增长有计划。

主持人：谈谈你的计划。

明昌旭：计划年生产、销售魔芋面条5 000吨，产值达到3 000万元，创造利税150万元。

主持人：这是什么时候的目标？

明昌旭：也就是今年的目标。

主持人：今年就是要实现，也就是羊年？

明昌旭：对！对！

任永卿（竹溪县农行行长）：作为农行部门，任务就是如何把金融优势和这个资本优势发挥出来。今年我们在县政府的领导下，先后累计投入1.5亿多元。今后我们按照十六大提出来的“与时俱进、开拓创新”的这个要求，首先是要选好项目；第二是用好资金；第三是搞好服务。

主持人：银行主要是做“绿色银行”。

任永卿：是这样想的。（掌声）

主持人：节目到尾声了。请台上的四位嘉宾，围绕我们做大做强绿色产业，每人说一句话，结束我们今天的节目。

贺盛有（竹溪县县委副书记）：做强绿色产业，壮大县域经济。（掌声）

王洪林（竹溪县县委副书记）：依托支柱产业，全面建设小康社会。（掌声）

李海祥（竹溪县县委常委、副县长）：打开山门，招商引资。（掌声）

张胜全（竹溪县副县长）：对“绿色”感兴趣的人们都到竹溪来吧，到这里来享受生活。

主持人：搬到竹溪来！（掌声）

刚才我们台上的嘉宾也提到，竹溪是一个很温和、很从容的地方。这也是我们人类社会向往的一种生活环境。这也许正是竹溪有“绿色”的缘故。我们相信，竹溪县一定会把绿色产业做强、做大，竹溪的这片土地和这片土地上的人们，一定会更加温和，更加从容。我们今天的节目就到这儿。再见！（掌声）

着力建设小康三大功能区
推进茅箭小康社会进程

主 持 人：潘志宏

嘉　　宾：陈家义　十堰市茅箭区委书记

王桂华　十堰市茅箭区区长

袁成明　十堰市茅箭区区委副书记、纪委书记

何明斋　十堰市茅箭区区委副书记

乔　瑜　十堰市茅箭区副区长

现场观众：十堰市茅箭区相关职能部门负责人

十堰市茅箭区投资商代表

首播时间：2003年2月21日



茅箭区委书记陈家义

主持人：观众朋友，大家好！欢迎收看《车城大讲坛》。大家可以看到，我们今天的演播现场，就在茅箭幢非常美丽的农家庄园中。现在虽然是春暖乍寒的时节，但四周青山环抱，松涛阵阵。再加上这雕梁画栋古色古香的庄园，让人感到春意盎然，心旷神怡。接下来，我来介绍一下今天我们请到的嘉宾。有十堰市茅箭区委书记陈家义、区长王桂华，有区委副书记、纪委书记袁成明，有区委副书记何明斋，有副区长乔瑜欢迎你们！（掌声）今天我们现场的嘉宾，还有来自茅箭区各职能部门的领导、负责人和各民营企业的代表。也欢迎大家的到来！（掌声）



茅箭区区长王桂华

陈书记，今天我们从山外进来时，看到路旁的“农家乐”都在进行扩建。建造成自己独有的特色，这似乎也是茅箭区着力建设工业园区、商贸服务区以及生态旅游区的一个表现，是吗？

陈家义（茅箭区区委书记）：是的。现在还是初步的。“农家乐”的发展，将来要成为我们生态旅游区的一个切入点。这也是我们茅箭区建设商贸服务区、工业园区、生态旅游区的一个重要组成部分。这三大功能区建设，不是一个简单的口号，也不是一个什么战略，而是我们茅箭区从区情出发，根据“十六大”全面建设小康社会要求，按照市委全会“工业兴市”的要求，按发展茅箭区域经济的要求提出来的。

它有这两个方面的根据。从主观方面讲。第一个，三大功能区是我们茅箭区全面建设小康社会的一个重要的经济支点。全面建设小康社会是“全面”的，不

是片面的。所以三大功能区从区域上讲，覆盖了茅箭区整个区域。这三大功能区，一个是商贸服务区。在老城区这一块。老城区如何实现新增长？这是商贸服务区建设的一个重要问题。第二个功能区域，是工业园区。要工业兴市、工业兴区，怎么兴？工业增加值在茅箭区区域经济结构当中占什么样的份额？去年我们的国内生产总值是9亿多元，工业增加值是2.5亿元的样子，还没占到30%。而商贸服务区，就是商业服务业这一块儿，占了65%的样子。

主持人：占了个大头。

陈家义：占了个大头。所以，工业增加值要在国内生产总值当中逐步增加份额，逐步实现工业兴区，就必须以工业园区建设来抢抓机遇。

第三个，生态旅游区建设，就是为了解决农村问题。新农村建设从哪下手？这个就是生态旅游区建设。要用生态旅游这个产业来进行拉动，来解决好城乡互通，城乡互动，城乡共兴共荣的问题。这是第一个方面。我们要找到经济的支点，找到我们工作的切入点。

我们施行"三大功能区建设"第二个方面的依据，是现实的客观依据。

主持人：现实依据是什么呢？

陈家义：首先是商贸服务区，也就是我们的五堰、二堰街办，包括武当街办的一部分。它现在占了茅箭区国内生产总值的65%。但是这一块要实现新的增长的话，大概有这么几件事情要做。第一个，就是商业、服务业的品质要大力提升。包括我们商业零售的超市，譬如京华超市、丰融超市；也包括我们的旅店业，现在的云鹤、华中、商贸、燕良、美乐、茅箭宾馆；还有我们的新型业态。

主持人：新型业态主要体现在哪些方面？

陈家义：第三方物流。譬如软件园区等等，应该都属于新型业态。新业态要大量涌现，从而进一步提高它在全区经济当中的贡献率。这个依据是比较充分的。

第二个，工业园区建设也有充分的依据。我们打算在东城开发区搞2 000亩基地，从而以此为中心，覆盖周边，形成相对集中的工业园区。目前已经有了良好的开端和起步。

第三个是我们的生态旅游区。它的建设也是有充分依据的。通过"农家乐"的开发，改变了我们农民的生活习惯，也为农副产品的销售提供了最便捷的场所，直接进入市场。这从很大程度上改善了农村面貌。

这就是我们所谓的三大功能区建设。它既是经济的支点，工作的切入点，又具有很强的客观现实依据。

主持人：我听说，茅箭区想在最近几年内把目标定在建成十堰的投资首选区，而且还是经济的首富区和文明的新城区上。

陈家义：这个是我们工作的目标。今年是起步年，目标离我们还很遥远。

主持人：预计要多长时间？

陈家义：下个5年计划吧。

主持人：2002年，茅箭区经济发展的这种运行态势怎么样？

王桂华（茅箭区区长）：应当说，茅箭是开拓者、投资者、建设者的一片热土。2002年，是茅箭区大开发、大建设、大发展的一年。从我们完成的各项经济指标来看，我们的国内生产总值完成了9.07亿元。和2001年同期相比，增长了16.3%。比全市的平均水平要高出2.4个百分点。第一个方面，我们的商贸零售额实现了32.7亿元，与去年同期相比增长了21.3%。第二个，是我们的工业产值实现了7.6亿元，与去年同期相比，增长了71.5%。第三个，农村经济总收入是3.5亿元，与去年同期相比增长了9.4%；农民年人均纯收入呢，我们净增了86元。

应当说，区委、区政府以2002年的工作，向茅箭人民交了一份圆满的答卷。

主持人：茅箭区在工业园区的建设，生态旅游方面的建设，还有商贸服务业的建设上，好像已经初步形成了这样一个框架：如果要想逛街购物，你可以去人民路、朝阳路两边的商业街；如果要想搞工业、办企业的话，可以去东城开发区；而如果想近郊旅游的话，可以去一下伏龙山。

王桂华：应当说，三大功能区的建设对茅箭的经济和社会的发展，是至关重要的。我们主要的是从六个方面着手，做到"六个坚持"。坚持解放思想、实事求是、与时俱进；坚持走工业化、产业化、城镇化的这样一个道路；坚持以改革促发展，加大经济结构调整的力度；坚持不断地创新环境；坚持以建立、健全市场经济体制为目标，加快推进经济市场化的进程；坚持物质文明、精神文明、政治文明协调统一地发展。

主持人：伏龙山、"农家乐"的品牌好像已经是打出去了。现在市民们只要一说出去旅游，就总会想到去伏龙山，去"农家乐"。那么这种品牌效应是怎样产生的呢？

王桂华：我想有这样三个方面。一个方面，我们加大宣传的力度，营造了人人都是投资环境的意识。第二个，我们加大基础建设力度，为旅游资源的开发利用和旅游经济的培植发展，提供了一个坚实的基础。第三个方面，就是我们采取市场运作的方式，加大了招商引资的力度。


乔瑜介绍"农家乐"

主持人：咱们茅箭区这个"农家乐"的发展情况怎么样？

乔　瑜（茅箭区副区长）：到目前为止，茅箭区的"农家乐"已经发展到74家。总共有三种类型。第一种类型就是以大川和小川为主的，由自己利用自家庭院发展的"农家乐"；第二种类型呢，就是在徐家沟和百二河沿线的，这些由外来业主投资兴办的休闲式的"农家乐"；还有一种，像我们今天这个"留春庄园"、"紫薇岛"这样的，属于是庄园式的"农家乐"。从2002年来看，

我们整个的“农家乐”接待游客是11万多人次，实现旅游收入300多万元。

主持人：我身边的这位，就是我们茅箭区“农家乐”的一位业主。你是什么时候开始搞“农家乐”的？

鲍　清（听竹园“农家乐”业主）：我是2001年的8月份开始的。

主持人：你当时为什么想到要搞这个“农家乐”呢？

鲍　清：当时区委、区政府就给我们宣传政策，讲“农家乐”的前景和好处。后来慢慢地，通过新闻报道等，我们也看到了，确实外地人办得非常好。我们也就试探性地自己办起来了。后来又经过领导多次指导，慢慢就走向正轨了。

主持人：你们附近的一些居民，有没有像你这样，也办“农家乐”的？

鲍　清：也有。我们本村的就有5家。

主持人：这5家都能挣到钱吗？

鲍　清：都能挣到钱。

主持人：看来你准备大干一场了。

鲍　清：对！

主持人：好，谢谢你。用不了多长时间，一个世外桃源般的桃花湖旅游度假休闲区就要跟市民见面了。接下来，我们采访一下投资业主王总。您当时为什么要投资开发这个桃花湖？

王宗琼（桃花湖度假村业主）：我是十堰市的人。本来是走遍了十堰市以外的地方，准备投资开发别的项目。回来之后，无意中在上网时看到，茅箭区就在招商。我当时就打电话给招商局的同志。他们也答复得很干脆，说我们马上就可以去谈。第二天我们就去了。去年7月16日，我们就把桃花湖50年的转让合同给签下来了。



“桃花湖”业主谈投资茅箭缘由

主持人：茅箭区政府非常支持你搞这个投资吧？

王宗琼：是的。很多职能部门亲自上门服务。没想到，在我们市内的茅箭区投资环境有这么好。

主持人：那你们在桃花湖投资了多少钱？

王宗琼：投资买这块地，已经用了100万元。先期建设投资，准备1 000万元。建设方案是请“深圳景观有限公司”设计的。我们想以高档次、高品位，为十堰的后花园建一座高档的别墅群，也为十堰市的市民提供一个休闲、娱乐、度假的好去处。

主持人：茅箭区率先在全市提出了工业园区的建设方案。那么经过一年多的建设，现在东城工业园区已经成为拉动区域经济非常重要的力量。您当时是怎么来营造这个开发区的投资环境的？

边士虎（东城开发区管委会主任）：你只需专心致志地到开发区来投资发展。你不用跟农民打交道，你也不用跟上面的有关职能部门打交道。这个手续问题，你交给我

们办。我们给你实行一条龙服务。农民的问题由我们来解决。你们只需专心致志地搞建设，搞发展，抢抓机遇。

主持人：也就是说，让企业家们专心致志地发展，赚钱。你们帮他们做一些后续的工作。

边士虎：对，对！



边士虎介绍开发区宗旨

杨小丽（十堰市环桥公司项目部经理）：为什么我们要选择东城开发区作为我们的经营场所？首先我们认为这里有三大优势。一个就是政策优势。确实，茅箭区对扶持民营企业这方面的政策，非常优惠。第二个，就是地理位置，有个地理优势。水、电、路这方面都已经具备，所以很方便的。再一个，就是还有一个服务优势，我们是去年年初才决定落户到东城开发区的。没想到，去年7月份，我们就已经在这里正式投产了。

黄　杰（十堰市京华超市有限公司营销副总经理）：我是京华超市的。下面一个发展方向，就是向周边县市辐射。希望我们的这种辐射，能够为增强茅箭区整体经济的辐射能力做一点贡献。（掌声）



企业管理者希望在茅箭发展

主持人：据我了解，茅箭区从1999年就开始推行企业改制。那么经过这几年的发展，咱们茅箭区企业改制的情况怎么样呢？

王桂华（茅箭区区长）：茅箭区在企业改制方面迈出了可喜的一步。我们按照省委、省政府、市委、市政府的方针，区域经济主要是以民营经济为主的。所以我们加快了企业的改制步伐，加大了推进的力度。

有这样几个方面的工作是可以值得肯定的。一个是政策引导。进一步规范和引导了企业改制。第二个方面，就是加强了领导。要求我们各级、各部门对企业改制工作提供便利，加强服务和指导。第三个方面，我们因企制宜，结合各个企业的具体实际情况，一企一策，一企多策。改制形式灵活多样。第四个方面就是阳光操作。我们把企业的改制组织工作交给企业，把企业改制的决定权交给职工。

通过近两年的努力，茅箭区58家企业全部实行了民营，全部改制到位。

主持人：别人都说啊，企业改制“改到深处是体制，改到痛处是利益”。那么接下来，我们就采访一个改制成功的民营企业。看看他们在改制前后，企业发生了哪些方面的变化。

李　雨（留春庄园业主）：我们企业从2001年6月30日起，已经彻底完成改制。改制后，其中有三大变化。第一，职工的责任心强了；第二，增加了投资信心；第三，为国家的税收做了贡献。通过这一年多的运行，我们企业纳了将近200万元的税。开发“留春庄园”，我们投资的信心更大了，赚钱的心也大了。

万　敬（十堰和协商务软件有限公司总经理）：我们是十堰和协商务软件有限公司的。

主持人：像你们这样的一个高新技术企业，在茅箭区的发展前景应该是非常广阔的。

万　敬：我们公司创业呢，就是从茅箭区开始的。我们感觉到，茅箭区区委、区政府和各职能部门，对我们的发展起到了至关重要的作用。第一个就是服务到位；第二个，支持到位；第三个，我们感觉到，茅箭区区委、区政府具有敏锐的观察力和远见卓识的开拓精神。因为高新技术企业在一个国家、一个城市、一个区域里头来讲，都是非常重要的。那么在茅箭区区委、区政府的倡导下，就成立了一个软件园区。

主持人：那么对你们企业的发展，具体来说，有哪些方面的变化和好处？

万　敬：因为我们这个企业是一个民营企业，进步是非常大的。我们现在是承担着国家级的、国家科技部的软件项目。其中有一个还是国家批复的火炬计划。另外，我们开发的软件基本上都在东风的各个服务站和东风公司的各专业厂、销售部、质量部，使用得非常广泛。谢谢！



袁成明概括茅箭经济特色

主持人：茅箭区虽然大部分都处在城市的中心地带，但是它也有一部分农村人口。那么在怎么样发展农村经济这方面，主要有哪些思路和特色呢？

袁成明（茅箭区区委副书记、纪委书记）：茅箭区的农村经济特色，概括起来就是一句话，就是“一体两翼加旅游”。具体说，就是突出蔬菜生产“主体”，以畜牧业、林特生产为“两翼”，同时再加“生态旅游”。这叫做“一体两翼加旅游”。就是这么个特色。

主持人：建设三大功能区，一个重要的方面就是以项目建设为载体。主要要抓哪些方面的工作？



何明斋介绍区工作措施

何明斋（茅箭区区委副书记）：在茅箭全区，我们始终把握“项目兴区”这个主题，集中力量办大事。第一方面，搞好项目的前期准备和项目建设，完善区、乡、街办三级项目管理体系。第二方面就是大力地引资、招商，确立项目。在城区，主要是围绕着旧城区的改造来抓好市场这个主体的建设，完善大市场。在工业区上，主要是把工业园区的建设具体地督办到位，服务到位。为我们入驻的项目创造一个非常好的发展环境。第三个方面，就是把我们已经规划的文明新村居民小区建设好，使项目在整个的建管过程中完好运行，达到我们预期的效益、管理同步。

主持人：围绕着这“三大功能区”的建设，咱们在座的各职能部门将有什么样的作为？

尹一宽（茅箭区财政局局长）：对我们财政部门来说，首当其冲的是要围绕一个发展问

题。通过发展来壮大我们的财力，壮大我们的经济实力。

多文超（茅箭区建设局局长）：我们建设局将紧紧围绕区委、区政府的总体要求，尽心尽责服务到位。

许超毅（茅箭区国土资源局局长）：作为我们国土资源部门，首先要创造一个良好的用地环境。除了为企业办理用地手续，还要尽可能地帮助它们做好发展前景的预测、分析。多方面地做好我们的服务。

王卫平（茅箭区旅游局局长）：我是茅箭区旅游局的。我们的一个品牌，就是以伏龙山风景区为主的生态旅游区；第二个品牌，就是以“农家乐”为主的“农家乐”休闲旅游区。我们要把这两大精品名牌推出去。

胡　明（茅箭区招商局局长）：我们为这三大功能区的建设，都要多引项目，都要多招商。这样，为每一个项目的建设、为每一个功能区的建设，打下良好的基础。

主持人：还有谁来谈一下？

鲍　清（听竹园“农家乐”业主）：我们搞农家乐以来，感觉最困难的就是新闻信息还是太闭塞。像有线闭路电视从我们这个地方过，但我们却看不到。

林青海（茅箭区广播电视局局长）：我是茅箭区广播电视局的。刚才听竹园的鲍老板提到，目前他们还看不到电视。这一点我深表遗憾。不久的将来，我们的光纤信号一定能通到每一个业主的家中。谢谢！

主持人：鲍老板，您对刚才的解答满意吗？

鲍　清：领导对我们这样支持，我们非常感谢！

主持人：我们今天的访谈也快接近尾声了。下面，我们请陈书记和王区长用一句话总结今天的访谈。

王桂华（茅箭区区长）：团结拼搏，开拓创新。努力建设工业园区、商贸服务区和生态旅游区。

主持人：陈书记？

陈家义（茅箭区委书记）：团结和带领全区广大干部和群众，以决战决胜的姿态和精神风貌，去迎接考验，克服困难，实现目标，无愧于我们这个伟大的时代。

主持人：虽然我们今天是在录制节目，但我觉得今天这个谈话现场，更像是一个交心会，更像是一个恳谈会。使我们了解了茅箭区经济发展的具体工作思路。咱们茅箭区有很多的“农家乐”。原来呢，也就是一些普通的民居。但自从有了发展生态旅游这样的一个思路之后啊，生态旅游就成了农民赚钱的手段；这里也成了生产经营的场所；继而呢，“农家乐”也形成了一支产业。我想，只要有了咱们区委、区政府大力发展经济，领导全区人民奔小康这样的思路，在茅箭区人民共同的努力下，咱们所有的理想和目标就一定会实现。感谢现场的观众朋友参与我们这期节目。也感谢电视机前观众朋友的收看！下期节目，我们再会！

借东风　兴张湾　抓服务　促发展

主 持 人：潘志宏

嘉　　宾：吴世杰　十堰市张湾区区委书记

　　　　　顾善远　十堰市张湾区区长

现场观众：张湾区各职能部门负责人

　　　　　张湾区各乡镇街办负责人

　　　　　张湾辖区部分民营企业的领导和职工

首播时间：2003 年 3 月 1 日

主持人：观众朋友大家好！《车城大讲坛》十堰行，今天到了张湾区。我们今天谈话的主题是“借东风，兴张湾；抓服务，促发展”。

　　我们请到了两位谈话嘉宾。一位是张湾区区委书记吴世杰。欢迎您！（掌声）另一位嘉宾呢，是张湾区区长顾善远。欢迎您！（掌声）今天我们现场的观众，有咱们张湾区职能部门和各乡镇街办的负责人。欢迎大家的光临！（掌声）同时呢，还有我们张湾辖区部分民营企业的领导和职工。欢迎大家！（掌声）



主持人和吴世杰书记（中）、顾善远区长（右）

　　从今天录制节目的现场可以看到，“喜涞登”酒店是非常的现代。有自动喷泉，有自动扶梯，还有精美时尚的装饰。这个酒店平时的客流量也是比较大的。我想，不出几天，这里还会出现日本人和法国人的身影。因为十堰即将成为一个国际化的汽车城，而新东风的商务车生产基地呢，大部分都是在张湾的辖区内。

　　今天我们首先就聚焦“借东风”。我想问一下吴书记，咱们这里的“借东风”，主要是指什么“东风”？哪些“东风”？

吴世杰（张湾区区委书记）：我想，我们“借东风”，主要还是指借东风日产合资的“东风”。因为东风日产合资的兴起，对于我们张湾区经济的发展，将会带来更大的机遇。再一个“借东风”，我想主要还是要借市委、市政府实施大开放、大改革，这样的一个“东风”。通过“借东风”来“兴张湾”。

主持人：大家都知道，张湾区是一个大型企业比较多，工业密集的地方。应该说，发展工业是有得天独厚的优势的。

吴世杰：你说得非常对。在张湾这块相当于新加坡版图的 651 平方公里的土地上，坐

落有东风公司、东风轮胎集团公司以及黄龙电厂等这样的80多家中央、省、市属的大型企业。加上近几年来蓬勃发展的几百家民营企业，已经构筑了一个相对比较完备的发展工业的体系。应该说，发展工业有得天独厚的条件。

主持人：顾区长，工业在咱们区的经济中占有的比重是多少呢？

顾善远（张湾区区长）：张湾是一个工业区，工业比较发达。2002年，我们全区的工业总产值，达到了13.25亿元。占我们区国内生产总值的50%。可以说，工业已经成为我们张湾区经济的重要支柱。

主持人：现在市委、市政府要求区域经济必须以民营化为主。那么现在咱们张湾区的民营化工作开展得怎么样？

顾善远：企业实行民营化，是我们应对东风公司合资的一项具有前瞻性和基础性的工作。从去年年初开始，区委、区政府就痛下决心，全力推进企业的民营化改革。经过一年多艰苦细致的工作，历尽千难万险，现在终于迈出了可喜的一步。目前，全区上规模的30家企业中，已经有23家实行了民营化。大部分企业实行民营化以后呢，焕发了新的生机。规模、效益都有了很大的提高。（掌声）

主持人：你们企业是生产什么的？

陈凝恒（十堰市恒融实业有限公司董事长）：我们十堰恒融实业有限公司是一家集玻璃瓶制造和汽车油漆涂装生产为一体的综合性的生产加工企业。自1992年与东风汽车公司合作以来，企业得到了长足的发展。2001年，我们在区委、区政府的直接领导和指导下，顺利实现了企业的民营化改制。

主持人：企业现在的经营状况怎么样？

陈凝恒：2002年，我们实现了工业产值2 600万元，实现利税150万元。企业员工的工资，也在2001年的基础上得到了大幅增长。目前呢，企业生产稳定，员工人心稳定。

主持人：《经济日报》曾经报道过，2002年，汽车产业是经济增长速度最快的产业之一。那我想，咱们张湾区的企业是不是借着车市的火爆，也火了一把呢？

吴世杰（张湾区区委书记）：应该说是这样子的。在过去的一年里，张湾的经济实现了一个跨越式的发展。这也是我们经济增长最快的一个年份。在过去的一年里，我们实现国内生产总值8.64亿元，比去年增长了15.1%；实现工业利润1 896万元，跟去年相比，增长了76.5%；财政收入1.12亿元，跟去年相比，增长了41%。

这一组数据说明，在过去的一年里，我们在经济上实现了一个跨越式的发展。这也是我们服务东汽，依托东汽的结果。

主持人：刚才您谈到经济增长速度。那么今年是不是历年来增长最快的一年呢？

吴世杰：应该说是最快的一年。

主持人：我感觉到现在是“东风吹遍张湾大地，各行各业一派生机”。东风和日产的合资，对张湾可以说是最现实，而且是最重要的机遇。那么现在我想问一下吴书记，

这个机遇主要有哪些呢？

吴世杰：它带来的机遇应该说是全方位的，是一个整体的，是一个全面的。但我认为最重要的有四个方面。

一是由合资带来的国际间的交往业务的增多。这给我们招商引资，扩大开放，发展外向型经济，带来了一个很好的机遇。去年，我们就引进了15个项目，引资额达到1亿多元。像今年元月至2月，我们又有一家预计投资560万元的房地产开发公司来张湾区注册，是港资的。值得一提的，还有两个引资项目。一个是港资生产高压密封圈的。企业预计投资是1 200万元，现在有200万元已经到位。另一个，是我们的汽车玻璃厂和郑州永华玻璃厂的合作合资项目。投资2 000万元的协议已经生效。这些已经说明，东风日产的合资，给我们发展外向型经济，带来了很大的机遇。

主持人：就是说，在今年不到两个月的时间里，你们的招商引资工作就取得了这么大的成效。

吴世杰：也都是很有成效的。这是第一个机遇。

合资带给我们的第二个机遇就在于，与日产合资后，合资公司新的运行模式和管理模式，对于我们现行的企业进一步改制，实行民营化，带来了一个促进发展的机遇。

第三个机遇，就是合资公司规模化的扩张，产量的增多，也给我们区属的、辖属的各个企业带来了争取更多的配额、份额的机遇。

第四个机遇，由于它的巨额的投资，将会有力地拉动我们辖区范围内一、二、三产业的蓬勃发展。譬如说去年，这个机遇对我们的产业拉动作用，特别是第三产业的拉动作用，应该说是非常强烈的。去年我们为了发展辖区内的第三产业，开展了“饮食文化月”的活动，非常富有成效。全区仅饮食业的销售额就实现4.2亿元，比去年增长了20%多。（掌声）

主持人：虽然说东风公司带给咱们这么多的机遇，但是有机遇，也有挑战。那么咱们面临的挑战主要有哪些？

吴世杰：应该说，机遇和挑战是并存的。同时也应该承认，机遇越大，挑战相应说也就越大。我们认为，对于我们的挑战主要来自四个方面。

一个方面是东风日产合资以后，它的这种运行模式，运行模式的细节，我们还把握得不是很准。

第二点，我们企业自身的应变能力和研发创新的能力，还不能够很快地适应合资以后，日产公司运行模式的要求。

第三点，就是我们的企业改制工作已经进入到了攻坚阶段，企业将面临更大的困难。同时，也会给政府在就业方面的工作带来更大的压力。

我想，第四个挑战，就是制约着发展的人才、技术、资金的瓶颈，在短期内

还不能够很好地加以克服。

主持人：有这样的一些挑战。那么我们应该怎样去面对它？

顾善远（张湾区区长）：东风与日产的战略合作，可以说给我们张湾区的经济发展带来了前所未有的机遇和挑战。可谓“惊涛拍岸，卷起千堆雪”。如何适应新形势，服务新东风，求得新发展，是摆在我们面前的一个重大课题。为了解答这个课题，前一个时期我们组织了一些调查研究工作，听取了各方面的意见，也收集、掌握了一些信息。同时，也请东风公司的领导给我们做了形势分析报告。因此，对于如何应对“服务东风”，以及在新一轮的竞争中可能出现的困难和问题，我们还是有一个初步的考虑，做到了心中有数的。

主持人：主要有哪些方面的措施？

顾善远：我们感觉到，东风与日产的战略合作，从长远来看，是机遇大于挑战；从近期来看，又是挑战大于机遇。为了促进经济的稳定协调发展呢，我想我们还是应该正视困难，迎难而上。也就是要迎接挑战，抢抓机遇，加快发展。

如何应对服务东风呢？我想，我们应该重点从这三个方面努力。

第一，就是要解放思想。我们要破除那种国际市场只是在国外的观念，大树底下好乘凉的观念。在更新观念方面，我想强调一点，我们要破除在计划经济当中形成的那种“东风公司上去了，我们地方工业就自然上去了”的传统的依赖思想。因为这个“新东风”，它是按照市场最优化和利润最大化的经济规律来运作的。所以，合资公司对我们地方工业，没有情面可讲，也没有扶持的义务。

那么第二个方面，我们要深化改革，转换企业经营机制。把我们的企业推向市场，让企业在市场竞争中去打拼。

那么第三点，就是我们要实施“三进战略”。

主持人：哪“三进”？

顾善远：“三进”就是联合推进、跨国跟进和技术引进。譬如我们西城开发区的安全玻璃厂。它近期与郑州永华安全玻璃厂进行了联营，引进了1 000多万元的资金。联营后，它用永华的品牌，用永华的技术，来提升我们的安全玻璃。目前这个企业在东风公司的供货配额，已经由原来的10%增长到25%。这个成效是非常显著的。

主持人：有点像是在走集团化模式的道路。

顾善远：在联合推进方面，我们还要整合资源，要实现资产重组。化零为整，扎竹成排。改变我们企业目前这种散兵游勇，单打独干的局面。

主持人：目前在咱们全区的这些工业企业里面，进行开发的新技术或新产品有没有统计过？有多少个项目？

顾善远：2002年，我们全区研制开发了50多个新的配件产品，新增产值6 000万元。成效还是比较突出的。其中，我们有个“邦达汽车专用件有限公司”，他们在加大汽车零部件研制开发方面的投入力度就比较大，成效比较突出。我们可以通过这

个企业，来展示我们张湾区在技术创新方面的风采。

主持人：你们企业是生产什么的？

赵英夏（邦达汽车专用件有限公司总经理）：我们邦达汽车专用件有限公司是生产汽车零部件的，给一汽、二汽、南京汽车厂配套。我们企业比较重视技术进步和产品创新。近几年，我们对传统的产品进行技术改造，申报了 5 个专利。目前拿到的专利证书已经有 3 个了。这些专利产品用到主机生产上以后，受到了主机厂的好评。另外，我们还积极拓展业务范围。譬如，与东风公司总医院、湖北汽车工业学院联合，研制、开发、生产了“多针·全方位冷冻治癌仪”。

主持人：那么为什么你们企业能发展得这么快？经验和秘诀是什么？

赵英夏：我想，有两方面原因。一个方面，就是我们自身在产品技术、管理创新方面有优势；另一方面，就是环境好。我觉得张湾区投资环境特别好。政策好，人也好，或者说人更好。尤其是西城开发区。我们的很多工作，他们都替我们跑了。

主持人：为企业着想。

赵英夏：为企业着想。是的。在我老家，我有一个关系很不错的朋友。他是我老家的省委副书记。春节我们碰到一起了，他跟我说：“赵大哥，回老家来发展吧。”我想来想去，我不能走。张湾区既然有这样好的政策、这样好的人、这样好的条件，那我就下定决心在张湾区好好发展。（掌声）谢谢！

主持人：企业对张湾区西城经济技术开发区有这么高的评价。那么我想问一下朱书记，你们开发区究竟是用什么样的政策，吸引并留住这些企业的？

朱国泗（西城经济技术开发区党委书记）：西城开发区的优惠政策主要有四点。

第一，灵活的用地方式，可卖可租；优惠的土地价格，适当补贴。

第二，对招商引资的项目，实行边建设，边办手续。可以为客商节约大量的时间。

第三，客商入驻开发区以后，我们提供全程、全方位的服务。客商只管一心一意搞建设，剩下的事情，全由我们西城开发区负责办理。客商有什么困难，我们就可以协助解决什么困难。

第四，对纳税大户进行奖励。



职能部门领导介绍开发区政策

主持人：有了这么多的优惠政策，现在咱们西城开发区有多少家企业？

朱国泗：西城开发区已经发展成为拥有 26 家工业企业，年工业产值过 6 亿元的新型工业园区，被国务院办公厅、国家农业部批准为国家级乡镇企业东西合作示范区，被省政府批准为全省首批重点工业园区。

主持人：那下一步，你们的目标是什么呢？

朱国泗：我们制定了积极的应对措施。即“10111 工程”。2003 年，我们计划引进 10

个以上的工业项目，项目的固定资产投资过亿元，引进外资 1 000 万美元，用 3 年的时间再造一个西城开发区。（掌声）

主持人：谢谢！下面我们请分管农业的领导谈一下。

李经科（张湾区政府区长助理）："服务东风"，是全方位的。东风公司有十几万职工，长期居住、生活、工作在我们张湾辖区。那么作为我们张湾区的农业，就应该在"服务东风"这个方面有所作为。对于我们的农业部门来说呢，就是要注重农产品的标准化生产，用工业的理念打造张湾的农业品牌。为东风人提供丰富、优质、放心的农副土特产品，最大限度地来满足东风人的需求。

龚　刚（张湾区招商局局长）：作为招商工作方面，我们要牢固树立这样一个观念：投资者是我们的上帝，服务是我们的天职；投资者发财，张湾区发展，是我们的目的。（掌声）

明昌志（张湾区财政局局长）：我们张湾区财政部门会千方百计想办法，为张湾区经济的快速、健康、顺利发展，提供强有力的财力保证。谢谢！（掌声）

王文豪（张湾区计划局局长）："古凭东风巧借箭，今借东风兴张湾"。作为计划部门，我们要抓住机遇，千方百计地抓项目，努力建成一批具有带动作用的项目。谢谢大家！（掌声）

刘汉庆（张湾区经贸局局长）：作为经贸局，我想把我们的工作方针归纳为三句话。第一就是与"狼"共舞，保护自己；第二，服务东风，发展自己；第三，练好内功，挑战自己。（掌声）

陆卫军（方老太喜洣登美食广场执行总经理）：借这个"东风"之风，我们要在张湾的饮食业中起到一个龙头带动的作用。（掌声）

杨红军（文殊阁文化艺术发展中心经理）：我们是在张湾区成长和发展起来的、市内为数不多的民营文化企业之一。我们企业的宗旨是：用现代企业的包装手段和管理模式，将本土文化商品化、产业化。（掌声）



陈伟就政策问题向嘉宾咨询

主持人：那么我们在座的观众，围绕今天的主题，还有没有什么问题需要同我们两位嘉宾进行交流和探讨？

陈　伟（张湾区企改办主任）：借东风，兴张湾，企业要做好"借"字文章，就是要先行转换企业经营机制。这是最有前瞻性、最基础的准备工作。那么请问区委、区政府，下一步将怎样以更加强硬的措施，为社会民营业主参与全区企业改制，构建一个公平竞争的平台？请两位嘉宾谈一下。

顾善远（张湾区区长）：你提的建议非常好，也提得非常专业。在下一步企业改制过程当中，我们要注意解决好这样一个问题。在过去改制的实践中，我们了解到，有些企业盲目排外的情绪是比较严重的。自己干不了，也不让外人来干。可谓是"针

扎不进，水泼不透”。并不是说外来的和尚会念经，而是要为我们的企业找一个有实力的业主。如果我们自身没有这个能力，那么我们就应该主动让贤，让社会人员来参与我们的企业改制。

那么我们该如何为外来人员参与我们企业改制搭建一个平台呢？我想第一点，还在于我们各级领导要敢于承担责任，对于出现的矛盾和困难要敢于正视，敢于应对。只要是有利于企业发展的事情，我们就要大胆地去做。那么第二点，就是必须要坚持公正、公平原则，竞争择优。改制工作必须要走群众路线，要阳光操作。第三点，就是我们还要注意做好思想政治工作。改革涉及到一个权力调整和利益重新分配问题。这就要求我们，要把政策向职工讲清楚。我们要相信，绝大多数职工是顾全大局的，是支持改革的。只有讲不清道理的干部，没有听不进道理的群众。同时，我们也欢迎在座的社会各界人士参与我们张湾区的企业改制，争当张湾区的民营业主。（掌声）

高润福（张湾区政策研究室主任）：据我所知，东风公司在即将与日产雷诺携手联营之初，就提出要构建“学习型企业”，打造中国商用车第一品牌这个战略思路。我想，其目的显然是要以构建的学习型企业为载体，借国际跨国公司的东风，加速与国际的接轨。我想请吴书记给我们更具体地阐述一下。（掌声）

吴世杰（张湾区区委书记）：刚才这位同志提了一个很有前瞻性的话题。随着东风日产的合资、合作，对于人才的需求提出了更高的标准。根据这样的一个现实的情况，我们要加快自身的人才培养。同时，也希望和要求我们张湾区所有的企业、单位，能够按照区委、区政府的统一安排来部署和要求，使我们的自身素质能够得到提高，使我们的工作作风能够得到改变。最终，使我们的工作达到合资公司的要求。



现场观众

主持人：在这期节目即将接近尾声的时候，请两位嘉宾用一句话，总结一下我们今天的访谈。

顾善远（张湾区区长）：发展是第一要务。我们要抢抓新机遇，迎接新挑战，实现新发展。（掌声）

吴世杰：服务新东风，建设新张湾，开创新局面。（掌声）

主持人：两位嘉宾用非常精辟的语言，道出了张湾区发展经济、壮大实力的目标和思路。思路决定出路。有了区委的好思路，有了全区广大干部职工的不懈努力，相信张湾区这艘载满希望，充满自信的大船，必将借着大开发、大开放，以及东风和日产合资的东风，乘风远航。感谢我们的嘉宾和现场的观众朋友参加今天的节目。也感谢电视机前的观众朋友关注本期《车城大讲坛》。

“姜”山如此多娇

主 持 人：李维华
嘉　　宾：卢富昌　郧西县县长
　　　　　张斗林　郧西县县委副书记
　　　　　郑文成　郧西县县委副书记、郧西县黄姜产业领导小组组长
　　　　　樊学庭　郧西县人大常委会副主任
现场观众：郧西县黄姜相关产业代表
首播时间：2003年3月8日

主持人：观众朋友们，大家好！欢迎收看《车城大讲坛》十堰行特别节目。今天我们来到了郧西县。参加我们今天节目的嘉宾有：郧西县县长卢富昌，郧西县县委副书记张斗林，郧西县县委副书记、县黄姜产业领导小组组长郑文成，郧西县人大常委会副主任樊学庭，还有我们县直和乡镇各部门的领导。让我们掌声欢迎他们！（掌声）

大家先看一下我手里拿的这个东西。现场的观众和嘉宾，大概都知道它。可是我们电视机前的朋友，就不一定认识它了。别看它其貌不扬，却是一宝。正是它支撑起了我们郧西县县域经济的一片天空，成为我们郧西农民脱贫致富，走向小康的希望。它就是黄姜。我们今天的谈话主题就是黄姜。我查了些资料，它的植物学名叫盾叶薯蓣，俗称“火头根”。其实是个野生植物。在全世界，只有墨西哥和中国才有分布。而我们的武当山脉，还有秦岭南麓，是中国黄姜分布的主要产地。我闻了一下这个黄姜，味道怪怪的。卢县长，这个能不能吃？我在一般的市场也没见到有卖的。它有什么用途呢？

卢富昌（郧西县县长）：黄姜主要是一种医药的载体原料。它是不能吃的。

主持人：它是中药吗？

卢富昌：它也不叫中药，就是一种载体原料，是一种块茎植物。它主要用来生产三大类激素：皮质激素、性激素和蛋白激素。在医药和保健领域，应用相当广泛。

主持人：它再深加工呢？

卢富昌：黄姜每加工1吨皂素，不但可以为当地的老百姓提供2～3万元的劳务收入，而且可以为国家创造3～4万元的税收。如果再深度加工，它的效益将会成倍增长。

主持人：看来，说它是“黄金”也不为过。我们知道，它是种野生植物。山上再多，它也会被挖完的。山上没有了怎么办呢？

卢富昌：这个问题，是我们郧西人民早就引起重视的一个问题。我们早在20世纪80年代初期，就率先实施了“野转家生”的探讨和实验，并获得成功。经过郧西人民20多年来的不断探索，不断研究，目前已经在黄姜的“野转家生”和“有性繁

殖”上获得了突破。

主持人：我注意到了，咱们后面有一个大的广告牌，写着“中国黄姜之乡”。同时，我们制定的黄姜种植标准已经被定为省标，正在申请国标。我知道，一个产业，它的标准的制定和控制权如果掌握在自己的手里，就意味着自己掌握了这个产业，对吗？

卢富昌：对！

主持人：我还听说，咱们郧西有全国三大“最”。



卢富昌介绍郧西黄姜产业

卢富昌：我们的三大最是：黄姜种植面积全国第一；黄姜的产量全国第一；黄姜加工皂素的能力全国第一。

主持人：果然名不虚传，是中国黄姜之乡。咱们郧西发展黄姜产业，是一帆风顺的吗？

卢富昌：我们发展黄姜产业，并不是那么一帆风顺的。在培育黄姜产业的问题上，我们大体上经过了三个发展步骤。

第一步，我们通过典型示范，政策引导，资金配套和市场引导，发展我们的基地。

第二步，通过招商引资，企业改制，以及政策激励等一些办法，培育我们的龙头企业，延长产业链条。以此带动我们黄姜种植基地的发展。

第三步，我们根据黄姜产业发展的基本要求，因势利导，顺势推进，组织、引导并且组建了中介组织——黄姜产业协会。

目前，全县已发展县、乡、村三级黄姜产业协会 272 家，入会会员达到了 63 000 多户，覆盖姜农 30 余万人。初步实现了姜农与企业、千家万户的小生产与千变万化的大市场的有效对接。这样，有力地促进了我们黄姜产业的持续、快速、健康、稳步发展。

主持人：郑书记，您是我们黄姜产业领导小组的组长。请问，我们是怎么样组织、引导姜农和企业来闯市场，争效益的？

郑文成（郧西县委副书记）：我们一直在致力于黄姜的产业化。首先，依靠科技，建好我们的黄姜基地。其次，用招商引资的办法，引进企业，扩大企业生产规模。第三，就是坚持依靠科技投入，提高科技种植水平。第四，积极开发我们的黄姜加工企业的产品市场。通过把我们的黄姜加工成皂素，占领皂素市场，推进郧西的黄姜产业化发展。

主持人：我有两个问题，想问大家。1 亩地能种多少黄姜？市场价值是多少？

姜农 A：黄姜，1 亩地两年生的，可产 2 250 公斤。1 亩黄姜可以卖到 5 000 块钱。

主持人：5 000 块钱。

姜农 A：它的效益，要比其他作物高 4 倍。

主持人：我们可以看到，种植黄姜，的的确确是很有效益的。而且咱们姜农也能得到实实在在的好处。首先是富民了，同时咱们整个的郧西县的经济也得到发展了。那么卢县长，能给我们讲讲富民和富县的步骤和关系吗？

卢富昌（郧西县县长）：我们郧西县是个特困县。富民和富县同等重要。没有我们全县农民的小康，也就没有我们全县的小康。因此，我们在处理这个关系的问题上，首先是考虑到我们的农民增收。

主持人：先富民。

卢富昌：先富民。在这个基础上，再最大限度地富县。郧西是个贫困县，作为我这个当县长的，深知肩负的责任重大。因此，在黄姜产业的发展上，我们是举全县之力，全力推进。但我们对黄姜产业的发展，并不是那么乐观。

主持人：还有各种各样的问题需要进一步解决。

卢富昌：对。我们现在正在积极地着手研究黄姜产业开发的新路子，以此来促进县域经济的整体推进。

主持人：农民种黄姜，人均能增收多少？

卢富昌：我们农民因为种黄姜，去年户均增加收入将近 710 元。

主持人：难怪！我看我们郧西县人民的精神面貌都不一样了。张书记，您能谈谈这方面的情况吗？

张斗林（郧西县委副书记）：我们县委、县政府按照县域经济"一主三化"的要求，实施的是大开发、大市场、大产业的蓝图。近几年来，我们始终把黄姜、畜牧、水电产业作为突出产业，把黄姜产业作为富民、富县的支柱产业来抓。



张斗林谈郧西经济蓝图

主持人：郧西县的农民不用种粮，照样能吃到好粮食。我们种了黄姜，致了富，发了财，什么东西都可以买得到。我听说，咱们郧西县有这么一个姜农，一个人就种了 100 多亩黄姜。他叫毛德均，今天也在节目现场。毛德均这么年轻，我叫一声"毛哥"吧。您年收入是多少？

毛德均（郧西县农民）：年收入达到了 30 万元。保守的数字是这个数。

主持人：你看，你种黄姜挣了这么多钱。如果现在让你改种别的，你愿不愿意？

毛德均：不愿意。

主持人：为什么？

毛德均：因为没有什么可以与它相比了。

主持人：可是万一黄姜的收购价格跌了……你这个风险很大呀。

毛德均：黄姜只要是每公斤 1.2 元以上，就比种其他作物强。

主持人：啊！所以你非常有信心，坚定不移地要种黄姜。

毛德均：一直要种下去。

主持人：好！谢谢你！刚才听毛哥的一席话，我们知道了，种黄姜的的确确是致富的一条路子。那么，我们郧西有很多人种黄姜致了富，发了财，以至于城里人都红眼动心了，也开始种黄姜了。我听说，我们县里的人大常委会主任就是退休了去种黄姜的，还有我们检察院的老检察长，也在种黄姜。我特别想了解这个情况。

彭元志（原郧西县人大常委会副主任）：我就是彭元志。原来在县人大常委会任副主任。退休以后，1993 年到 1994 年，我在土门寺平村租了 20 亩地，种黄姜。

主持人：20 亩。

彭元志：过去叫别人种，现在是自己种。那两年，市场卖价是每市斤 8 毛 5。两年下来，除掉成本，纯利每亩还有 1 500 元。

主持人：彭大爷，我想知道，您毕竟原来是县级干部，咋退了休，还去种地呢？当时是怎么想的？

彭元志：我想，过去种黄姜，郧西是“上热下冷”。就是上头号召，群众想不通，怕黄姜卖不出去。所以我退休以后，就主动来种。



带头种黄姜的老检察长

主持人：自己做示范。不为挣钱吗？

彭元志：也有利。每亩纯利 1 500 元，还带动了群众。群众现在种黄姜的积极性很大。山上、山下都是黄姜。

主持人：下乡种地，也挣了钱了。有没有闲言碎语？你有顾虑没有？

彭元志：我没有顾虑。我并不是为钱。老百姓有的地方还有死角，还有顾虑，我就自己示范着种。譬如和群众合作，由我投资金。赔了是我的，他没得风险。

主持人：好！谢谢你，彭大爷。现在我们种植黄姜，人人都富了。我们姜农是发了，那么我们黄姜加工企业的效益怎么样？我想来采访一下我们的黄姜加工企业。您好！您是百科皂素有限公司的代表吧。请问您贵姓？

李春明（湖北百科皂素有限公司一分厂厂长）：我姓李。

主持人：你们最初的投资是多少？

李春明：5 000 万元。

主持人：那么效益呢？

李春明：我们 2002 年度生产皂素 155 吨，产值是 7 500 万元，创利税 500 万元，纯利润 780 万元。

主持人：那效益是非常不错的。百科皂素有限公司下一步的发展计划是要上市，是吗？

李春明：是要上市。

主持人：怎么计划的？

李春明：2003 年度，计划生产皂素 300 吨，产值要达到 1.2 亿元，上缴利税，要完成

1 000万元。不过，根据今年的市场形势，我们打算重新制订计划，把2003年度的目标锁定在500吨。

主持人：我们郧西是南水北调中线工程的水源保护地。那么生产皂素，它存在一个污染问题。咱们公司是怎样处理这个问题的？

李春明：去年9月份，我们投资300万元，在两个分厂新建了300吨皂素污水处理工程。现在已经全部竣工，进入了试运行阶段。


皂素企业谈污染解决办法

主持人：这是一个治标的，还是治本的方案？

李春明：是治本的。

主持人：现在排放的水，能够达到国家标准吗？

李春明：今年3月份，我们所有的污水将达到国家一级排放标准。

主持人：那么在我们"中国黄姜之乡"这块金字招牌下，如何打造我们百年黄姜、百年皂素呢？

卢富昌（郧西县县长）：打造我们郧西县黄姜产业的品牌，并不是一件轻而易举的事。我们深知，市场是一只无形的手。它无时无刻不在操纵着经济，操纵着产业的发展动态。我们黄姜产业也不例外。我们还要加大力度，争取在今年上半年，拿回黄姜标准化种植的皂素国际标准认证，为顺利实现我们3年包装黄姜产业上市的目标，奠定一个良好基础，实现产业的良性循环，确保"黄姜之乡"的品牌百年不倒。（掌声）

主持人：黄姜产业刺激了我们的经济发展，带动了农民致富，也使我们的企业得以发展，培育了我们的市场意识。这么好的一个产业，我们以后应该再怎么样继续扩大发展，怎样达到一个更高的目标？

郑文成（郧西县委副书记）：首先要整合千吨皂素项目，打造精品名牌。对县内的人才资源、土地资源、资金资源进行整合，通过整合，使我们的千吨皂素项目变为现实。这样一来，产业总收入就可以实现10亿元了。

主持人：10亿元！那规模非常大了。

郑文成：税收要实现6 000万元。

主持人：那就是翻了1倍？

郑文成：不止1倍。将近3倍吧。

主持人：那是一个非常高的目标。

郑文成：下一步，我们要用千吨皂素项目来推动黄姜种植、加工的产业化发展，特别是加快龙头企业的建设和发展。


郑文成谈黄姜产业目标

主持人：咱们郧西县的龙头企业有哪些？

郑文成：现在我们的加工企业有11家。

主持人：11家。

郑文成：其中，重点企业是湖北百科皂素有限公司。它的年生产能力现在已经达到300吨，下一步要达到500吨。2005年，企业还要争取上市。近年来，通过龙头企业的发展，拉动了整个黄姜产业的发展。今后，我们的黄姜产业不仅要做大、做强，还要做长、做久。

主持人：听了我们郑书记的介绍，感觉是“姜”山如此多娇，风景这边独好。电视机前的观众朋友，您听到这里是否也动了心？欢迎到我们郧西来种“金子”。樊主任，我们的黄姜产业，在不断的健康发展过程中，还存在哪些问题？

樊学庭（郧西县人大常委会副主任）：这个产业发展到现在，要说核心的问题，重点的问题，就是污染了。



樊学庭谈黄姜产业发展思路

主持人：污染？

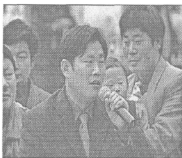
樊学庭：就是加工环节当中的污染问题。就这个问题，我们一方面通过上污水治理设施来解决污水问题；另一方面，我们还对它的残渣和废液进行了再利用。

主持人：这是一个很好的思路。

郑文成（郧西县委副书记）：还有一个问题，就是提高含量问题。

主持人：皂素的含量。

郑文成：皂素的含量，争取提高0.5个百分点。这样，我们皂素的加工，就可以由现在的140吨黄姜提炼1吨皂素，变为100吨就可以提炼1吨，成本就可以大大降低，效益就可以大大提高。还有个环节，就是加工环节当中的新技术研究。



陈尊祥谈黄姜高产办法

主持人：新技术的研究？

郑文成：新技术的研究。就是要降低能耗，提高单位效益。（掌声）

主持人：怎么来提高我们黄姜的产量？

陈尊祥（郧西县科技局局长）：黄姜的高产栽培，主要是要依靠科技支撑，把皂甙含量提高。我们现在已经与武汉大学合作，投资20万元，在攻克这个难题。另外一个方面，我们还要优选一批良种。我们想，今年要研制开发成功“郧姜一号”、“郧姜二号”和“郧姜三号”。良种的单株皂甙含量，要达到3.3克左右。

这样，通过技术的攻克，就会实现品种更新换代，从而确保黄姜产业百年不倒，越做越大，越做越强。也保证我们这个“中国黄姜之乡”的精品名牌，以及我们已经形成的一系列的知识产权，立于不败之地。

主持人：有这样一种说法：野生的比家种的黄姜市场价值要高一些。郧西已经有人开始尝试黄姜"野转家"了以后，再"家转野"。据说您已经开始尝试了？

彭元志（原郧西县人大常委会副主任）：前年开始的。现在效果还不太明显，还在继续探索。

主持人：我们有这个资源，才可以"家转野"。

彭元志：对！像这样，再通过三五年，我们遍山就都是"银行"了。

主持人：这个前景是非常的美好。我们的彭大爷已经做了这么样的一个探索。如果我们郧西县的父老乡亲都做各方面的黄姜种植的探索，那么我们的黄姜产业还将继续大发展。好田好地种黄姜，坡地、旱地种黄姜，房前屋后种黄姜，山上山下种黄姜，男女老幼种黄姜，干部农民齐种姜。黄姜已经成为我们郧西县发展的一个支柱产业，也成为我们郧西农业产业化的一个非常重要的、不可替代的龙头。

我们常说，工业化就是社会分工，是规模化生产，是集约化生产，就是追求效益的最大化。那么抓住了工业化，就是抓住了我们经济工作的"牛鼻子"。而产业化，又是工业化的支撑。像我们的百科皂素有限公司，如果没有我们黄姜的产业化，也不可能这么快地发展起来。所以，产业化是一切工业之母，是基础。那么产业化讲求的，是规模化、集约化，就是要形成产业链条。我们郧西的黄姜产业，恰恰已经形成了产业链条。今后，必然迎来新的更大的发展。让我们为这么美好的远景，一起来鼓掌庆贺！（掌声）



节目录制现场设在郧西北边贸市场

在"中国黄姜之乡"与现场嘉宾和观众一起来聊我们的黄姜产业，使我们知道，我手里的这个植物茎块不仅能够在我们郧西生长，而且，还在这个集老、少、边、穷、库区于一体的特困县，形成了我们中国最大的黄姜产业，支撑起了我们郧西50万人民致富奔小康的希望。

好，感谢今天参加我们节目的嘉宾和观众，也感谢电视机前的朋友。欢迎大家继续关注我们下期节目。再见！

堰桥村的小康路

主 持 人： 潘志宏

嘉 宾： 十堰市茅箭区二堰街办堰桥村村民及部分企业代表

首播时间： 2003 年 5 月 23 日

主持人： 观众朋友，大家好！欢迎收看本期的《车城大讲坛》。我们今天的演播现场设在茅箭区二堰街办吴家沟村。这个地方我是第二次来。这次来，我感到非常吃惊。因为这里的变化实在是太大了。可以看到，这里正在建设一些美观舒适的住宅小区。大家也许不会相信，两年以前啊，这里还是一个落后封闭的小山村。那么这里到底变化有多大？我想，吴家沟的群众最有感受了。您还记得两年以前，咱们这个吴家沟村当时是什么样的？有这么漂亮的房子吗？

侯万三（茅箭区二堰街办堰桥村二组村民）： 前两年呢，我们吴家沟村是一个穷山沟。以前，我们队里一没有路，二没有水。群众吃水都很困难，住的都是土房子、平房。

主持人： 那里还有一座土房子，还没有拆迁。

侯万三： 对、对、对。以前我们吃水呢，吃的不是自来水，是自己打的井水。

主持人： 那当时你们用电是怎么解决的？

侯万三： 用电，以前我们用的是高价电。一度电是一块多钱。

主持人： 你刚才说，这里面不通公路。那个时候你们交通问题怎么解决？如果出去办事，或者有东西要拉出去怎么办？

侯万三： 那几年是靠人工挑，板车拉。别的没啥出路。哪一届干部都想让村民们富起来。关键没有路。

主持人： 虽说是在咱们十堰城区的中心地带啊，但像你说的，既不通路，又不通水，可以说你们住在这样的地方，跟外界的差别是非常大。

侯万三： 那时候，我们自己感觉，说的是住在十堰市市中心，还不及人家大川。大川的公路还通到门前头，我们当时路不通路；电呢，用的是高价电；水也不通水。以前，我们这个村里就是“三不通”。

主持人： 是不是心里特别盼望这种局面能够解决？

侯万三： 群众的盼望都大。这也不光是哪一个人在盼望。

主持人： 持续了这么多年，你们有没有想过办法解决这个局面呢？

侯万三： 村里以前是个贫困村，在十堰市里是最后第一名。

主持人： 那我想问一下这位大嫂，您还记得你们两年以前的情况吗？您给大家描述一下。

郝良莲（茅箭区二堰街办堰桥村二组村民）： 我才来的时候，房全部是土房；水没有水，就靠自己到井里挑水；路不通路，我们盖房子的材料全部是用板车拉过来的。运费最起码高出有公路的一半。村民呢，反正急切盼望路通、电通、水通。

主持人：那你这个路不通啊，娶媳妇怎么办？那新娘子怎么过来啊。就说你结婚的时候，你怎么到这个村里来的？



十堰桥村村民接受记者采访

郝良莲：走过来的。那时因为有铁路隔着，只有走过来。

主持人：像咱们吴家沟村，离市区这么近，还存在这么落后的地方啊。公路、水和电都不通。人们就形容你们这里，是一个被人遗忘的角落。你们生活在这种地方，当时心情怎么样？

徐明芳（原吴家沟村村主任，现堰桥村二组组长）：当时我们是望着别人高楼房，守着自己土坯破乱房过日子。

主持人：当时你们村里面的集体收入怎么样？

徐明芳：村里非常贫苦。每年村里的人均收入达不到2 000元。村民呢，最主要是以蔬菜种植和养殖业为生。

主持人：那造成你们这个村条件比较落后的是什么原因呢？

徐明芳：最主要是路不通。其二是吃水困难。遇到天旱，老的、小的挑着水桶到处找水，要水吃。吃水像吃油一样。其三呢，就是我们用的是高价电，没进入电网改造。

主持人：在你们这个村合并之前，你是不是也想了很多办法、很多主意来解决这个地方条件比较落后的局面？但是当时为什么就没有成功？



原吴家沟村村主任谈吴家沟村旧貌

徐明芳：资金困难。

主持人：主要就是因为缺钱。

徐明芳：对。

主持人：那您刚才谈的这种情况啊，是因为缺资金，没有实力来改变村里的面貌。那为什么现在短短的两年时间，就产生这么大的变化？这个变化引起的原因是什么。

徐明芳：因为我们是落后村，跟堰桥村——先进村合并，我感到十分高兴。由先进村带动落后村嘛。

主持人：你的意思就是说，在2001年你们这个村跟另外一个村合并了，所以就带动了咱们村里的变化，是吗？

徐明芳：先进村带动了落后村，使我们村起了很大的变化。

主持人：“村村合并”这个主意，是哪个人想出来的？

徐明芳：是上面的政策。

主持人：当时咱们为什么会想到，用一个富裕村来带动比较贫穷一点儿的村？

徐　江（茅箭区二堰街办党委书记）：为了整合农村的资源，实现优势互补，我们街办通过充分的论证，决定这两个村实行合并。第一个原因，是农村税费改革的需要。就是减少村干部职数，减轻农民的负担。第二点，是方便村民生产生活的需要。因为这两个村地理相近，人文相近。第三点，就是发展农村经济的需要。因为这两个村互补性很强。吴家沟村发展的空间大，但是集体经济薄弱，路不通，电不通，水不通。不是他们没有想到，不是他们不想办，而是他们没有能力来办；而堰桥村的集体经济比较发达。通过合并，也为堰桥村寻求了一个更大的发展空间。这样一合并，两村的互补性就很强了。所以经过我们的充分论证，又经过广大村民的同意，这两个村就顺利地合并了。（掌声）



街办书记讲述合并原因

主持人：大家都知道，咱们堰桥村的地理位置好，而且经济基础强，是有名的富裕村。那么自家日子过得比较好，冷不丁地让我们带一个穷亲戚去致富，一块儿去奔小康，当时心里乐意吗？

夏道清（茅箭区二堰街办堰桥村支部支书）：当时有压力。

主持人：什么压力？

夏道清：认为吴家沟村在“三无”的情况下，集体经济太薄弱了。

主持人：主要是替对方考虑。有没有替你们自己考虑？

夏道清：也有这么一个想法。

主持人：当时怎么想的？

夏道清：两个村互补以后，虽说吴家沟村的发展空间比较大，但是主要劳动力基本上都不在家里了。再一点，吴家沟村的集体经济太薄弱了，以至于每年村干部的工资兑现都成问题。我们当时只考虑到要把二堰街办辖区之内的吴家沟村搞起来。就是这样的。



村支书谈合并优势

主持人：就是想到自个儿富了，要把别人带一把。这是一种崇高的精神。咱们区里面还有街办的领导的思路就是让两村合并，互相补充，共同发展。是吗？

夏道清：是。

主持人：当时您可以说是想通了。您能理解这一点。我不知道咱们原堰桥村的群众有没有想到这一点？让堰桥村跟吴家沟村合并，村民乐意吗？

上官敬朝（茅箭区二堰街办堰桥村村民）：两村合并，对我们自己本组的村民来说呢，我们是有想法的，而且思想上也很有波动。原来的十堰桥村对我们村民来说，确

实让人感到幸福。我们没有负担，税费都是由村给我们包了的。合并这件事，村民觉得很不愿意。

主持人：您刚才谈到，说咱们堰桥村日子过得比较舒服。当时让你们跟一个比较穷一点儿的村——吴家沟村合并，你们心里乐意吗？

上官敬朝：那当然有想法了。有点儿不乐意。

主持人：为什么不乐意？哪些方面有担心呢？

上官敬朝：像我们村，原来啊，村里对村民的各个方面都照顾得很好的。在各个节日，村里集合我们召开会议，发福利。像"三八"啊，"五一"啊……

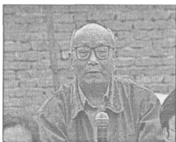
主持人：合并之后对你们村民的照顾就会有影响吗？

上官敬朝：我们在合并以前就听说，吴家沟村，村级经济比较薄弱。而且呢，这是农村的说法，听说他们难得"缠"。因为我们原来不管逢年过节也好，福利待遇也好，我圆乎乎的一个馍，嘿——这个吴家的一来，"咔嚓"给我们掰半边去了。对不对？它给你啃半边去了。所以当时我们想不通，十堰桥村跟吴家沟村离那么远，为啥子要合并？我们还有个别社员胡思乱想，是不是我们夏道清有点儿头脑发胀，觉得这一个组块头儿不大，有点儿不过瘾啊？再来一个组，块头儿大些，管的人多，过瘾些啊？（笑声）这就是当时农民实际的一些想法。



现场观众被讲者的话逗乐了

主持人：你主要是担心，咱们这个十堰桥村经济比较好，如果合并一个经济状况不好的村，就会把你们村里的整个的经济状况往后拖一截，咱们村民的个人收入也要受影响。



村民讲述思想变化历程

上官敬朝：至于拖不拖村的经济后腿，我们老百姓还没有考虑那些。主要是他们来了，不管怎么说，我们的福利待遇也要被他们掰一半去了。这是我们老百姓最关心的一件事情。当时街办、区里也开了好几次会议，通过宣传教育，我们村民才把这个思想弯子转过来。

主持人：谢谢您。（掌声）刘大爷，您当时听说十堰桥村要和吴家沟村合并，心里有想法吗？

刘立典（茅箭区二堰街办堰桥村一组村民）：我为啥子埋怨街办徐书记呢？我说这是给我们个重担子挑。我埋怨我们书记，他是头皮猛一热，接受了这么大的任务。他如何完得成？他们吴家沟那儿这不通，那不通的。

主持人：你们村里其他的人对这个事儿是同意，还是不同意？

刘立典：群众就说，以前还给我们奖点儿这，奖点儿那的。像这样人一多，这肯定要奖

得少了。

主持人：让富裕的堰桥村和吴家沟村合并，听得出来，堰桥村的村民还是有点儿不太乐意。那么这件事儿对咱们吴家沟村的村民，应该是件好事儿。当时你们的想法怎么样呢？

左顺兰（堰桥村二组村民，原吴家沟村村民）：当时开了个群众代表会，就说要合并。我们有的村民不愿意。

主持人：为什么不愿意？

左顺兰：我们这儿穷。跟人家富村合并，我们“然”不过他们。（注：然，十堰方言，就是惹不起的意思。）

主持人：这主要是什么意思呢？

左顺兰：我们穷。那个时候呢，交通不方便。在经济收入上，连租房子都不一样。租房子，在十堰街一间房子百十块，我们这儿才 30 块、40 块。交通不方便，经济收入不大，就是这个铁路隔的，要不然也不低于他们堰桥村。他们堰桥村人说是我们吴家沟村不愿意跟他们合并，我们老百姓有的还确实是不想跟他们合并。

主持人：为什么不愿意合并？

左顺兰：为什么？我们“然”不过他们。

主持人：哪些方面“然”不过？

左顺兰：他们是十堰街上人，我们是乡下人。我们虽是最穷的村，还不想沾他们的富“气”。

主持人：你们这最穷的村，领导安排最富的村来跟你们合并，应该说是一个好事儿啊？你们跟着这个富亲戚，应该能沾不少光吧。

左顺兰：沾光啊，我说句内心话，我们是老百姓，也没有文化素质，将来那个路修通了，我们这儿自己也会改变。如果不跟他们合，我们有街办、区里、市里领导我们，我们也可以改变面貌。

主持人：我们今天的现场还请来了十堰市市委党校副教授王荣彪。我想请咱们王教授谈一下。我们十堰桥村和吴家沟村这两村合并有这么多的波折，它为什么会有这么多波折？这说明了什么问题？

王荣彪（十堰市市委党校副教授）：我认为啊，长期以来，农村比较贫穷最根本的原因有两点。

第一点呢，当然是客观方面的。你譬如自然方面的原因，像山高谷深啊，道路不通啊。那么在主观方面，就是千百年来，我们广大农民的自给自足的自然经济。在这种小农经济下形成的一种陈旧的观念，也就是小农意识。这种陈旧的观念或意识，就是制约我们国家当前农民致富的一个很重要的原因。我们把前面一种原因，叫做物质上的贫困；那么后面一个原因，就叫做精神上的贫困。从某种意义上来说，这种精神上的贫困、这种观念上的落后，可能比物质上的贫困更可怕。我们两个村合并受挫的主要原因呢，很大程度上是在主观方面。从堰桥村来说，首先要树立一

个观念，就是大局的观念。我们经济学上有一句话，叫做“局部利益和整体利益的关系要处理好”。当局部利益和整体利益发生了矛盾和冲突的时候，那么局部利益要服从于整体利益。你譬如我们刚才有位老大爷讲到了，“他们不愿意”。那么我们小平同志也讲到一句话：“要先富带后富，最终呢，实现共同富裕。”我们堰桥村是比较富裕的；而我们吴家沟村相对要贫穷一点。那么我们堰桥村就要以大局为重，有责任、有义务带动我们吴家沟村致富。

那么第二点呢，我们的吴家沟村也有一个观念落后的问题。尽管他们很落后、很穷，也不愿意跟堰桥村合并。是个什么原因呢？也是一种陈腐的观念在作怪。这也是不行的。为什么不行呢？现在的社会是一个开放的社会。我们十堰市要开放，那么对于一个村呢，它也应该开放。只有开放，才能加快自我的发展；只有开放，才能把我们的资源优势转化为经济优势，使我们发展得更快。第三个方面呢，我认为要有合作观念。合作的观念是什么呢？也就是规模经济的观念。当今社会是讲求规模经济的。只有形成一定的规模，才能有效益，才能降低成本。（掌声）

主持人：王教授总结得非常好啊。徐书记，咱们街办提出来要让穷村和富村合并。当时你们有没有一些具体的思路？

徐　江（茅箭区二堰街办党委书记）：当时在实际的操作过程当中，也遇到一些问题。譬如说老百姓不愿意合并的问题。他们各有各的想法。为了把这个正确的决策贯彻到实处，我们先做了大量的调查研究，然后给他们提了一些思路。我们给他们分析了两个村的优势和劣势。尽管两个村跟火车站只有铁路之隔，但那边是车水马龙，热闹非常；而这个地方呢，非常冷清，贫穷落后。反差比较大。吴家沟村原来两委班子不是没有想到要解决这个问题，而是自身没有能力解决；而我们堰桥村呢，集体经济比较发达，它有能力解决这个问题，能够完成这个富村带穷村的任务，实现共同富裕。（掌声）

主持人：那咱们堰桥村当时是怎么样去发展吴家沟村的？

徐秀荣（茅箭区二堰街办堰桥村村主任）：我们首先就是解决水、电、路的问题。近两年投资了 250 多万元，首先炸开那个山垭子，修了一条 1.5 公里的公路，把吴家沟村和堰桥村联在一起。完了呢，给他们接通了自来水，安装了变压器，解决了“三不通”的问题。其次，大家看到的这一片，是原来的冷浸田改造的。我们又投资了百八十万元，修了一条防洪渠。这个防洪渠，规模也是相当高的。防洪渠修好以后，我们就愈合了铁路边上的土地。也就是在去年 6 月底，将原来铁路边上的地变成 30 余亩良田，为农民解决了部分生产用地问题。那么第三项，就是住宅小区规划。我们在吴家沟统一规划、统一布局，准备建 70 栋标准住宅楼。

主持人：目前建了多少呢？

徐秀荣：基本上建了 20 栋，有一部分已经搬进去了。

主持人：在这建房子，搞开发，是咱们村上自己掏的钱呢，还是村里的农民，或者外边

的人进来投资的？

徐秀荣：我们这儿是采取的三个方式。村里补一点；外面作为招商引资引一点；我们老百姓个人出一点。首先，彻底解决了我们农民的住房问题，破旧的房子得到改观。那么第二个呢，就是在外面争取资金，由外来的人进来建房子。

主持人：从外边来投资的人多不多？

徐秀荣：投资的人相当多。要是原来路不通的话，那是想都不敢想的。现在路通了以后，从外边来建房子的人可能要占到50%。

主持人：经过这两年的实践，你们当时很多人担心的那种两村合并之后，富裕村的经济将会给它拖下去一截的情况有没有出现呢？

徐秀荣：在这个方面，大家的顾虑也是在逐步消除。好像这个问题不算明显。那么刚才我们几位老同志讲的逢年过节的福利啊，我们一直在坚持。

主持人：福利待遇还都有，没有变。

徐秀荣：哎。全部都有。“九九”重阳节的时候，我们还把全村60岁以上的老年人组织到一起，开了个座谈会，请他们为堰桥村的发展提些宝贵的意见和建议，同时也给老年人发了一定的物资。



村主任徐秀荣谈村组合并后的变化

主持人：那咱们新加入的吴家沟村的村民呢？

徐秀荣：我们合并了以后一视同仁，都是一样的。

主持人：那你们2002年各项经济指标怎么样？从这个数据上能不能反映你们合并之后，是前进了还是倒退了呢？

徐秀荣：2002 年到现在，我们也是一步一个台阶。我们去年实现社会总产值是2 600万元，创利税87万元，集体提留是130万元，农民的人均纯收入是3 933元。跟原来相比，在农业上，吴家沟并没有拖我们村后腿。

主持人：总体的经济指标还是上升了吗？

徐秀荣：还是上升了。

主持人：好。谢谢您！（掌声）

刚才我们两位领导介绍了咱们堰桥村的发展思路，我们徐主任也谈到，我们现在整个堰桥村的各项经济指标以及咱们村民该享受到的福利待遇，都还比较好。那么我现在想问一下咱们吴家沟村的村民，对合并之后，现在的生活状况满意吗？

吴家沟村村民：现在基本上满意了。原来不满意。

主持人：现在为什么满意了呢？在哪些方面满意？

吴家沟村村民：原来呢，我们好好的地被征用了以后，一亩地一年给我们补偿900元，我们生活困难，饭都吃不上。农民靠种地，没有地就不能维持生活。现在呢，一亩地给我们补偿3 600元，给得高一点儿了，我们心理上也平衡一点儿了。

主持人：除了这个方面呢？

吴家沟村村民：堰桥村，说实话，带我们富裕了，改变了旧的面貌。以后啊，我们这老年人也能多享点福。（掌声）

主持人：那您谈一下，咱们两村合并之后，对咱们吴家沟村都带来了哪些方面的好处？原来的那些顾虑是不是都打消掉了呢？

徐明芳（堰桥村二组组长，原吴家沟村村长）：原来的顾虑完全都打消了。原来我住的是土房，现在盖的三层楼房，改善了我的居住环境。

主持人：现在这幢房子是？

徐明芳：是我的。它改善了我的居住条件，这是一；二是吃上了干净的自来水；三是用的平价电。

主持人：原来是多少钱一度？现在呢？

徐明芳：原来是一块多一度吧，现在是几毛钱。

主持人：好。谢谢您！（掌声）

那现在堰桥村的村民是怎么想呢？我们也听听他们的想法。当时您说不太乐意合并，现在在事实面前你又怎么想？

上官敬朝（茅箭区二堰街办堰桥村村民）：开始合并的时候，农民毕竟是农民，思想意识还是比较狭隘。说穿了，就怕自己吃了亏。所以呢，有了些不正确的想法。从现在的情况来看，这个路子是走对了。当时的堰桥村说富吗？说实话，跟外面的距离还差很远。但是跟吴家沟村相比，略强一点儿。两个村合并，对这个吴家沟村无论是从经济上、人力上、物力上，都给了很大的扶持。从现在的情况来看，我们吴家沟村将来，可以说还要超过老堰桥村。因为它现在发展空间比较大。

主持人：观众朋友可能不太理解，堰桥村怎么能有那么大的实力，投资两三百万元钱为吴家沟村修公路，通水，通电；同时呢，又要投资百八十多万元来修防洪沟，进行改田造地？其实啊，这都是与堰桥村多年来坚持“以商富农”、“以商富村”的发展战略分不开的。

项清荣（堰桥村副主任，茅箭宾馆总经理）：我们堰桥村的经济呢，年收入是 3 000 多万元。其中我们工商企业就占了 90%。企业的发展，确确实实也带动了村集体经济的壮大。譬如说我们茅箭宾馆。茅箭宾馆是一个集住宿、餐饮、娱乐、购物为一体的涉外二星级宾馆，目前的固定资产已经达到 1 500 多万元，员工有 180 多余名。每年给国家创造税收就接近 60 万元。宾馆年营业收入可以达到 1 200 万元。每年村集体经济的提留接近 100 万元，由村委会拿去作为村的集体积累，进行发展用。你譬如说整个村的修路啊，改水啊，改电啊，还有修防洪渠啊，基本上都是从村集体的自有资金上来进行补贴的。

主持人：拿村自有资金来改造吴家沟村，是吧？

项清荣：是的。

主持人：好！谢谢你！（掌声）

姚忠恒（十堰市恒龙汽配公司总经理）：我们恒龙公司是在堰桥村的大力支持下才有了今天这个成就的。恒龙公司现在拥有固定资产将近800万元，下设3个子公司：一个商贸企业，一个服务企业，还有一个生产企业。我们现在通过“以工补农”这个战略发展思路，取得了非常大的成绩。首先就是为我们堰桥村的居民提供了很多就业岗位。企业发展了也能带动农民发展。（掌声）


村副主任项清荣谈桥村发展

梁三桥（十堰市展拓石材公司总经理）：我是十堰市展拓石材公司的。2002年来到堰桥村投资。

主持人：你是外来投资的？

梁三桥：对、对。是投资搞石材出口加工的。我的下一步想法是继续跟十堰桥村合作。我们在国外有市场。


在农家小院的节目录制现场

主持人：你们的产品都销到国外去了。哪些国家呢？

梁三桥：到美国啊，到加拿大啊，到英国、德国。

主持人：那你们都生产什么产品啊？

梁三桥：生产建筑材料。

主持人：我都想象不到，咱们堰桥村这么小的地方，还有企业把产品销到国外去，可以说是和国际经济一体化了。那你下一步投资方向是哪些方面呢？

梁三桥：堰桥村有土地，有人力资源；我们企业有国外市场。在一两年之内吧，我们准备成立一个中外合资企业，由我们和村共同把这个企业搞好、做大。谢谢。（掌声）

主持人：看来堰桥村的发展前景非常好啊。特别是咱们吴家沟村这块地方，都快变成宝地了。那咱们今后堰桥村，它的发展规划有没有思路？

夏道清（茅箭区二堰街办十堰桥村村支部书记）：吴家沟村合并了以来呢，现在是初见成效。我们的计划是在两年之内，彻底改变吴家沟村原来的环境面貌。让农民有土地种，住上舒适的楼房。另一方面呢，根据企业的发展，企业从小作坊已经发

展到现在的规模，而且还在进一步向科学化、规模化发展。我们会尽量给外地的投资商创造好的环境，把他们吸引到我们村里来进行发展。

主持人：您的目标是什么？把咱们堰桥村建设成一个什么样的村？

夏道清：我们的目标呢，就是在近几年，按照“十六大”精神，全村全面走向小康社会。

主持人：谢谢！（掌声）

下面，还是请咱们的王教授就合并之后的这两边的穷村和富村，就他们的思想转化过程，以及我们现在堰桥村，当然也包括咱们吴家沟这个地方的发展变化，进行一下点评。

王荣彪（十堰市委党校副教授）：我想用一位伟人的话来说。我们的总设计师小平同志有一句话，叫做“解放思想，实事求是，团结一致，向前看”。那么我们吴家沟村和我们十堰桥村，他们合并的道路啊，是曲折的。但是我认为，吴家沟村和堰桥村合并之后的前途是光明的和远大的。谢谢大家！（掌声）

主持人：今天我们站在两年多前，十堰城区唯一不通公路、不通水，不通电的吴家沟，做这期节目。从吴家沟村和堰桥村合并前后的心理变化过程，我们可以感受到：农民们追求富裕，追求小康生活，这个理想和愿望是非常高的。在合并前后，虽然他们经历过一些不理解、不乐意这么个过程，但是在现实面前，看到咱们如今的吴家沟村这么整齐美观的楼房，以及他们美好的规划前景，所有的不理解都烟消云散了。在这里，我们祝愿堰桥村的小康路越走越宽广。好！朋友们，感谢您收看我们这期节目。再见！（掌声）

“一主三化”兴青峰

主 持 人：王淑梅

嘉　　宾：袁昌国　十堰市房县青峰镇党委书记

　　　　　孙道军　十堰市房县青峰镇镇长

现场观众：青峰镇部分职能部门职工

　　　　　青峰镇民营企业家代表

　　　　　青峰镇农民代表

首播时间：2003年6月6日

主持人：观众朋友，大家好。欢迎收看《车城大讲坛》。思路决定出路，创新才能发展。那么这句话对于房县青峰镇来说呢，有着特殊的意义。近几年来，青峰镇的国民生产总值、财政收入、农民平均收入，每年以两位数的速度递增，高于全县的平均水平。这其中的奥妙在哪儿呢？今天我们就来到了房县东部重镇——青峰镇，一起来探讨这个问题。

今天来到我们现场的嘉宾，有房县青峰镇的党委书记袁昌国，（掌声）有房县青峰镇的镇长孙道军，（掌声）还有青峰镇分管经济、农业的其他领导，以及部分民营企业家代表和农民代表们。欢迎你们！（掌声）

首先，我们就请袁书记给我们介绍一下青峰镇的基本情况。

袁昌国（房县青峰镇党委书记）：我们青峰镇，位于房县东部29公里处，305省道横贯东西。全镇辖区土地面积415平方公里，南北纵长120公里。青峰镇建制于明代洪武年间，世界著名的地质学家李四光先生命名的“青峰大断裂带”，就在我们青峰境内。《封神演义》所写的青峰山，也因我们青峰而得名。



袁昌国话青峰今昔

主持人：咱们青峰镇目前的财政这一块儿，是个什么样的现状呢？

袁昌国：2002年，我们全镇工业总产值达到1.9亿元，财政收入实现580万元，农民人均纯收入达到1 916元。年均实现两位数的增长。（掌声）

主持人：能有这么快的发展速度，我特别想知道，它的奥妙在哪儿？

袁昌国：这主要是因为，围绕我们青峰的自然资源，历届党委、政府发动全镇人民，实施了“新三步走”的战略方针。建起了3万多亩的多种经营基地，新办了一批工贸企业，激活了民营经济发展。

主持人：原来的状况是什么样的？

袁昌国： 我们青峰镇的这些企业，就是在计划经济体制时期，靠银行贷款，负债经营起来的。那么在市场经济和计划经济体制转轨时期，这些企业遇到了前所未有的困难。有些企业，甚至到了濒临倒闭的边缘。我们镇委、镇政府认为，这些企业面临的困境是改革过程当中的困难。改革过程中的困难，就必须要用改革的办法来解决。为此，我们采取了一系列的措施。譬如，对我们种植业企业实行了大刀阔斧的经营机制的改革。我们实行“民进公退”，把这些农业企业都通过租赁、承包、拍卖经营权等方式，全部流转给个体、私人经营。

主持人： 谁愿意去花这么大的代价，冒这么大的风险，去承包，或者是承担这样一个责任，去投资呢？

袁昌国： 我们镇委、镇政府出台了一系列优惠政策，吸引这些个体私营老板来租赁、承包山场。我们给他们让出一部分利润空间，也给他们创造了一个比较宽松、优越的环境。通过我们精心的呵护，精心的管理，科学的投入，这些老板都在改制和承包的过程当中获得了巨大成功。

主持人： 具体给这些投资户创造了哪些比较好的环境？

孙道军（房县青峰镇镇长）： 按照“抓大放小”、“抓上放下”的原则，我们将全镇的 3 万多亩多种经营基地全部转给了自然人和镇上的这些能人。也就说，是全部实行了民营化。这个“抓大放小”，主要是指抓住了我们镇上的一个大的、也适合我们地方发展的果茶产业，把其他的小厂都放弃了；“抓上放下”呢，是指在我们镇上成立了一家果茶公司，并以果茶为龙头。这家果茶公司主要是行使协会的职能，提供产前、产中、产后服务。这样一来，把经营体制全部盘活了，也把这 3 万多亩的多种经营基地的包袱甩掉了。

有个叫代明月的，他投资 60 万元，买了 1 200 亩的橘园。通过经营，不仅他自己每年有上 10 万元的赢利，而且给他打工的人，一个月也有了 500 多元的收入。新的经营机制不光把我们整个的绿色产业基地盘活了，使我们老百姓增收了，还救了整个大产业。（掌声）

主持人：“庄园主”代明月先生，是吧？我想先请教您一个问题。当初，在您没有承包这个橘园的时候，这个场是个什么样的状况？

代明月（房县青峰镇“庄园主”）： 我们当初是原来果茶公司下边的一个基地，也就是生产基地，大概面积是 1 200 多亩。当时，在整个场里的工人就有将近 100 名，完全靠贷款维持生计。每年的亏损大概在 25 万元至 30 万元左右。为什么？因为它的机构要健全啊，很多不应该建的机构，它建了；不应该开支的东西，它也开支了。

主持人： 那您当时是个场长。手下 100 多号人，花的是政府的钱，自己又不用担什么风险。为什么后来您愿意花 60 多万元，把这个场的经营权买断呢？

代明月： 这个风险确实比较大。可这种举动也是势在必行。我们自己起草了一个改革的方案，报请党委、政府审批。党委、政府觉得改制确实是个可行的办法，也就

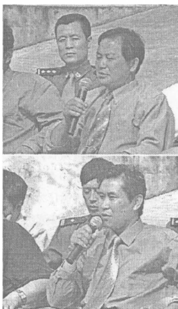
支持我们进行大胆的、大刀阔斧的改革了。在这样的大背景下，我作为青峰镇的一名公民，也是这个企业的创史人之一，深感我们的企业再这样混下去，对整个的青峰经济建设和老百姓，都不怎么好。这才决定，自己以身作则地带头出去闯。（掌声）

主持人：您的“庄园”应该是橘子园，是吧？

代明月：哦，对。

主持人：您这个橘子园里头，现在有多少工人？

代明月：现在的工人是这样的。基本上，我把整个果园买断了以后，我又在下面聘请其他的小包头，由他们招收临时工。通过招工，既解决了社会的闲劳力，给老百姓也创造了收入。作为老百姓来讲，年轻力壮的在外面打工；但还有一些，你譬如说家庭妇女，她农忙的时候种她的田，种她的庄稼；闲的时候，我们需要用人，她又来挣了一部分收入。（掌声）



青峰镇民营企业代表述说创业经历

主持人：毛经理，是吧。您在咱们青峰镇投资了多少？办了一家什么样的厂？

毛如军（房县青峰镇民营企业主）：我原来是一个在外面打工的。但打工毕竟不是长久之计，获得的只是别人的剩余价值。我想，在回家之后，我要干出一番事业出来。我们镇有一个龙门坷电站，已经废弃了 10 年有余。于是，我就投资 80 多万元，用了 6 个月的时间，对它进行修复。现已投入运行。

主持人：青峰镇给您的优惠政策有哪些？

毛如军：税收等方面，给的优惠政策特别多。一路绿灯啊，等于是政府给我们做靠山。

主持人：青峰镇的农业这块儿呢，已经初步形成了农业产业化，形成了庄园经济。那工业，到现在发展成什么样了呢？

袁昌国（房县青峰镇党委书记）：我们青峰镇的乡镇工业，在房县来说，起步也是比较早的。现在，已经初步建起了以啤酒、饮料、豆制品为主的食品饮料工业；建起了以黄姜粗加工和我们正泰公司为龙头的医药、化工工业；建立起了以广厦建筑公司、建筑预制构件厂、石料厂和砖瓦厂为主的建筑建材企业。而这些企业，为我们青峰的经济发展奠定了非常坚实的基础。

当然，它也和多种经营基地的农业企业一样，遇到了前所未有的困难。于是，我们就采用招商引资，借船出海，带领企业走出困境。譬如我们的啤酒厂。它始建于 20 世纪 80 年代，也就是计划经济时期。由于后期资金投入不足，机械设备老化，产品质量下降等原因，市场份额萎缩，需要找到一家大的靠山。通过和金

龙泉集团进行多次的联系，我们的诚意赢得了他们的支持。2001 年金龙泉和我们的啤酒厂联营合作成功，到今年，已经运行 3 年了。目前的生产形势相当好。以啤酒厂为代表的这样一些招商引资项目，我们这儿还有很多。譬如我们的水厂、皂素厂。这些企业，都是通过内引外联、嫁接改造走出困境的。我们的砖瓦厂就实行了经营权的拍卖。拍卖以后，厂里也是在简人、简事、简支，通过简员增效、加强管理等等方面，提高了企业的效益。目前，我们全镇的企业基本上都通过改革、改制，走出了困境。（掌声）

主持人：用了什么样的办法，能吸引到了像正泰、金龙泉这样的大集团跟我们合作呢？

孙道军（房县青峰镇镇长）：我们镇上的啤酒厂是属于镇里的。建于 20 世纪 70 年代，投产于 20 世纪 80 年代。当时，在房县，在鄂西北，还是比较出名的。我们青峰镇也因为有了啤酒厂才出现了工人的身份。当时，这家企业也是我们引以为豪的。但是随着这个旧体制的运行啊，它的弊端逐渐显现了出来。一是跟其他农业企业一样，银行“断奶”，设备老化，市场竞争力差。以至影响到我们镇域经济。啤酒厂举步维艰，每年都欠工人的工资。靠政府有限的投入，难以维持生计。

主持人：咱们政府采取了什么样的办法？

孙道军：我们想的第一个思路，是要“背靠大树、借船出海”。首先第一步是要寻求合作。当然，寻求合作呢，我们说靓女先嫁，我们还有自身的优势。我们这儿不是卖不出去。我们这个地方起码有资源优势，人力优势，原来的市场份额优势。既然他们抢占了我们的市场，我们也可以抢他们的市场。所以对招商引资，我们第一个，就是用优势招商；第二个，我们以情招商。我们的袁书记，那时候日夜里操心，经常往返于荆门和十堰。一个月跑几趟，有时还要连夜赶路。最后，是以情感染了金龙泉老总们，达成了合作协议。再一个，我们在优惠政策，譬如说税收上，做得非常到位。（掌声）

主持人：您是金龙泉的驻地代表，我想问一下，您是怎么样看待我们这个青峰镇的？



企业家代表谈眼中的青峰

张兴发（金龙泉集团驻房县分公司代表）：金龙泉曾经跟青峰啤酒厂是差不多的生产能力。我是 1981 年到金龙泉啤酒厂的，当时生产能力，可能比这还小，每年不到 5 000 吨。1983 年开始扩建，每年生产能力是 15 000 吨。那么随着市场形势不断的变化，市场供不应求，又开始了 50 000 吨的扩建。

主持人：您觉得咱们青峰镇最吸引您的地方是哪儿？

张兴发：我特别要感谢县里和镇里领导的支持，还有各个职能部门对我们的支持。这个啤酒厂涉及的部门比较多，县里和镇里的两级政府给我们做了大量的工作。譬

如说，今年在竹山市场销售有点受阻。我们的书记、镇长就亲自带队，帮我们跑市场。说实话，在这方面我们特别感动。

主持人：正泰的企业代表，当时您来到我们青峰镇投资，有什么吸引您的地方？

柳长礼（保康正泰药业发展有限公司总经理）：我们正泰是一家集种植、技术推广、研究、加工、销售一条龙的民营企业。我们在长江中游下设了19家分公司。青峰镇的分公司，是今年以来设立的最后一家分公司。我们到这里来，是经过实地考察的。来到这个青峰镇，我们感觉到，有两个环境适合我们。第一个是政策环境；第二个是社会环境。在这里，我们准备用3年创办5万亩药材基地，投资500万元。今年3月份以来，我们已经将价值150万元的药材种子，以70万元销售给老百姓。有的，甚至是无偿提供给老百姓的。我们在这里种植有留兰香、苍术，这些都要通过加工。留兰香是一种药物，加工提炼香精，必须要用机械——建药厂。

主持人：药厂成立之后，大概能吸纳多少名工人？

柳长礼：能够吸纳150名工人。

主持人：在硬环境方面，我感觉咱们青峰镇这两年的变化特别大。请袁书记谈一下好吗？

袁昌国（房县青峰镇党委书记）：在硬件建设上，一个是对我们的基础设施，对城镇道路进出口的通道进行了硬化；第二，是加强城镇居民的城市素质教育，在人文环境上头也进行了一些建设。

树立这样一个经营城市的理念，就是要广泛地吸纳民间资金参与城镇建设。我们近3年来，不管是投资基础设施建设，或者房地产开发，以及我们的公益事业，像我们的水厂建设，都广泛地吸纳了民间资金，已经达到3 000多万元。目前，我们硬化的街道路面，达到3万多平方米；建设的商品房住宅，也是达到3万多平方米；我们还对街道的绿化环境卫生等等硬环境进行了改造。现在客商们再到这儿来，就可以看到，集镇比较靓丽，环境比较优美。我们已被纳入全省100个重点中心镇的建设和全市8个示范镇建设的行列。我们紧紧地抓住这样一些政策机遇，向内使劲，向上争取。全镇上下齐心协力，把我们的集镇建设提升到一个新的水平。

主持人：那么刚才大家谈了这么多，我感到，通过青峰镇党委、政府以及青峰镇人民的共同努力，咱们取得了不少的成绩。有了庄园经济，有了我们的小水电站，还吸引来了正泰、金龙泉这样的大集团跟我们合作。那么通过这么长时间的摸索和实践，我想再请袁书记、孙镇长，请你们总结一下，这段时间以来，咱们有什么体会以及工作经验。

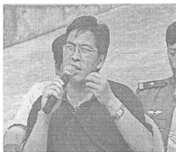
袁昌国：要说工作体会和经验，还是感到一个地方的经济发展，一是靠政策，二是靠扎实有效的工作。我们镇委、镇政府按照市委提出的“一主三化”战略思路，也确立了我们镇域经济发展的思路。主要就是坚持“一主三化”战略，壮大支柱产

业，加强基础设施建设，激活民营经济，充分发挥镇内农村经济强镇的这样一个作用，实施特色兴镇，工业富镇，民营强镇和诚信立镇这样的一个战略。围绕着这样的一条路子，我们对整个镇域经济的发展，实施了统筹规划，统筹安排，整体推进。上下联动，内外结合，使我们的镇域经济，保持了一个快速、健康的发展态势。（掌声）

主持人：那我们再请孙镇长，您谈一下。

孙道军：要说谈点经验和体会，刚才我们袁书记说得很清楚。镇域经济必须要走“一主三化”的路子。以民营经济为主、优化环境、强化设施，都是为了招商引资。招商引资也是以民营经济为主的。我们通过发展农业产业化，吸纳了闲散资金；农民兜里有钱了，又拿出来投入城镇建设，加快了城镇建设的步伐；城镇建设的步伐加快了，我们的环境又优化了，那么又能吸纳更多的客商来投资。通过多方面投资、经商、办企业，来发展我们的镇域经济。这样，起到了一个相互联动的作用，又促进了我们产业化的发展。

房县的木耳是世界闻名的，房县木耳的主产区域又在我们青峰。而我们现在的木耳还仅仅处于提篮小卖，还处于这种简单的用袋袋一装，就往外销售的阶段。那么我们下一步，还想招商引资。通过招商引资，引进一个大的企业，到我们这儿对木耳进行深加工，进行升值，提档升级，真正把这个产业链做长，做强。从而吸纳更多的闲散资金，以加快我们的城镇建设步伐，很好地贯彻落实“一主三化”。最终的目的是强镇富民。（掌声）



孙道军讲述青峰的“一主三化”

主持人：我想请在座的代表谈一谈近两年来您最深的体会，以及咱们青峰的变化。

刘学钦（房县青峰镇退休干部）：我今年 55 岁了，是土生土长的青峰人。一直在这儿工作，在青峰政府机关。我亲眼目睹了我们青峰镇，可以说新中国成立以来，特别是改革开放以来这 20 多年时间里，发生的巨大变化。几十年来，青峰镇党委一任接着一任地干，我可以说陪了六、七任吧。在党委、政府的领导下，硬是把一个穷得出名的旧青峰建成了初步富裕闻名的新乡镇。青峰人民在 1998 年，基本上是历史性地解决了温饱的问题。现在可以说，整体上人民的物质文化生活，已经达到了小康水平。另外，青峰镇的改革建设和发展，我也是个参与者，同时也是个受益者。我亲眼看到了在最近三四年间，新一届镇党委、镇政府带领全镇人民调整产业结构，发展民营经济，改革乡镇企业，投入城镇建设，把青峰的经济发展和社会进步推向了快车道。我作为一个老同志，对青峰镇的未来充满信心。（掌声）

主持人：我想请大家说一句掏心窝子的话。在青峰镇党委的带领下，你究竟得到了什

么实惠？

周学成（青峰镇居民）：原来青峰镇的街上呢，脏，乱，木棚子到处堵得乱七八糟，原来305省道旁的青峰镇全部都是矮房子。随着镇上对城镇建设加大投入，发展民营企业，我通过招投标形式，承建了一栋商品房。镇上给了一些优惠政策，解决了建设用地的问题和临界木棚的拆除问题等等。工商、税收各方面给了一定的优惠。当时我们心里也没数。最后，一来凭借自己有点储蓄；第二个方面，在银行再贷一部分款；第三，别人买房子的交了一部分定金。这三方结合，筹集了150万元，把这个房子盖起来了。盖起来之后，也吸纳了东片的几个乡镇的农民搬到青峰来。搬到青峰镇来以后，第一，通过是开门店，他们自己得了收入；再一个，青峰镇的财政收入也增加了；另外，我自己多少也赢点利。（掌声）

主持人：企业家代表们，能不能对咱们青峰镇未来的发展提一些意见、要求？这样，我们青峰镇党委、政府能更好地为你们服务。

杨精东（房县马栏河流域电力开发公司总经理）：我们是搞水利电站开发的。因为青峰这个辖区有20 000多千瓦的水能蕴藏量，它的交通，它的通讯，跟县城可以媲美。我觉得，一个新的、闻名的、现代的小城镇即将显现。这是一个硬的环境。在软环境上，我们镇党委、镇政府大力进行招商引资，提供一切便利条件。青峰镇能够建设这么快，也是像他们说的，是坚持“一主三化”的思路卓有成效。我想，就目前来看，确实各方面条件都比较好，是适合我们搞投资开发的。



企业家代表谈眼中的青峰

主持人：行！那咱们企业代表，还有投资商代表们，对青峰镇还有什么要求呢？

代明月（房县青峰镇“庄园主”）：要求镇党委、镇政府，要“一幅蓝图画到底，一任接着一任干”。就是说，你这一任的镇党委、镇政府，你调走了，换一个书记来，这个蓝图不能变，措施、政策也不能变。给我们个体业主吃一个定心丸。如果今天这个书记在这里是这个政策，明天换个书记来，还是这个政策，我们也有信心。所有的个体业主，他们也可以安下心来，继续加大投入。（掌声）

主持人：以后究竟该怎么做呢？我还是要请袁书记再谈一下。

袁昌国（房县青峰镇党委书记）：我们镇委、镇政府，也始终把发展作为我们的第一要务，确立了我们新时期发展的这样一个新的思路。我们规划，到2005年，我们的工农业总产值要达到3亿元，财政收入要过千万元，农民年人均纯收入要达到3 000元。为了能实现这样的目标，我们还是借用原来成功的做法、成功的路子。

在现有的基础上，另一个，还是继续按照“一主三化”的要求，培育我们镇域经济发展的四大支柱产业，来壮大镇域经济。那就是发展以果茶、药材、畜牧业和耳菇为主的农产品生产加工企业。第二个是继续壮大发展以啤酒为主的食品

饮料工业。第三个，对我们医药化工工业和建筑建材工业，按照企业提档升级，提高档次，增强市场竞争力。省委已经批复了我们青峰镇乡镇工业园区的规划。我们想通过园区的建设，把我们的企业进一步提升到在市场上具有一定的竞争力，个体发展有一定后劲和潜力的程度。第一个，强化机遇意识；第二个是要强化发展进取意识。

一个地方经济发展，特别是农村，存在最大的差距：一个是发展不够，第二个是发展速度不快，后劲不足。其中最根本的问题呢，还是思想问题。譬如说小农经济思想、小富即安的思想，对一个地方经济的发展影响也是比较大。因此，我们想强化发展进取意识，也就是要进一步地解放思想，各项工作要争创第一。我们无论是企业的发展，城镇建设的发展，人民小康生活发展的速度，都要在我们全县，乃至全市上档次、上位置。只有全镇上下一心一意地思发展，谋发展，才能形成良好的发展态势。这是第二。

第三个，是要强化服务意识，各项工作要争创第一。精力要下沉、政务要前移，要到一线服务农民、服务企业、服务社会，为这些民营企业家、为农民增收，为农业产业结构调整搞好产前、产中、产后的服务。也就是全方位的服务。只有这样来进一步地优化环境，才能加大招商引资的力度，增强吸引力。

第四个，要强化诚信意识。我们想要树立"诚信立镇"这样一个思路。唯有诚信，经济才能发展。我想在这四个意识方面，要狠下一番工夫。

我们还想，我们镇域经济的发展，不仅要加大招商引资的力度，而且更要肯定我们乡土农村经济能人在镇域经济发展过程当中的促进作用。譬如我们前边几位发言的，像我们民营企业大户代明月先生、毛如军先生，以及过去在外面创业，现在已经在我们青峰投资建设水厂的张启成先生，还有从事液化汽站服务的魏巍、代月英等一批我们本地的乡土经济能人、强人……他们在我们镇域经济快速发展当中，还是发挥了相当的作用。（掌声）

孙道军（房县青峰镇镇长）：作为政府，在抓落实方面，有镇域经济以民营经济为主；民营经济又以招商经济为主；招商经济以我们园区经济为主；园区经济又紧紧围绕我们这个产业为主这样的一个思路。结合私营业主给我们提的建议，我们还是想在优化软、硬环境上头继续加大工作力度。你看，我们有苍松翠柏、十米飞瀑的龙潭坎电站，有秀丽的六里峡风景，还有刚才我们在谈话过程中已经说过的，我们是木耳的主产区，木耳的深度开发，还有待于有识之士到我们这个地方来……我们最终的目的，是达到老板到我们这儿来发财，我们发展，老百姓得实惠。（掌声）

主持人：镇党委、镇政府也给咱们的农民企业家，还有投资商，吃了一颗定心丸。在最后，我还想请我们在座的企业家代表、投资商代表、农民代表来展望一下咱们企业的美好未来。

毛如军（房县青峰镇民营业主）：青峰有这么好的天然环境，我们就建了一个畜牧生态

示范园，总投资是 100 多万元。准备搞养牛、养羊。种牛、种羊的养殖，可以带动农户。因为种草也是一个特色产业，种草养殖嘛！

主持人：带动咱们全镇的人共同富裕。是这个意思吗？

毛如军：是这个意思。（掌声）

代明月（房县青峰镇“庄园主”）：有这么好的投资环境，有这么好的政策，房县东部的一个明星镇，将在这里诞生。（掌声）

柳长礼（保康正泰药业发展有限公司总经理）：我们要在青峰进一步地投资，进一步地投入，将青峰办成我们全县，乃至全市、全省的药材大镇。（掌声）



节目录制现场

鲁长春（金龙泉集团驻鄂西北销售总监）：发展优势互补，共同促进我们金龙泉和青峰的经济腾飞。我们金龙泉集团房县分公司争取在 2005 年达到 3 000 万元的销售收入。（掌声）

主持人：青峰的经验告诉我们，镇域经济的发展必须坚持走“一主三化”的路子，结合自身的实际，创新发展思路。我们相信，青峰的明天会更美好。好！感谢电视机前的观众朋友们以及现场的嘉宾朋友们。再见！（掌声）

加快电网发展　服务十堰经济

主 持 人：潘志宏
嘉　　宾：陈明珠　十堰供电局局长
王剑国　十堰供电局党委书记
现场观众：十堰供电局城区供电分局职工
农电分局职工
输电分局职工
客户代表等
首播时间：2003 年 7 月 11 日

主持人：观众朋友，人们都尊敬地称电力系统的职工是“光明的使者”。今天《车城大讲坛》就来到了十堰的“光明使者”们中间，探讨加快电网发展，服务十堰经济的话题。我们现场请到了东风金狮轮胎有限公司的副总经理李志方，还有十堰市金鼎集团动力分厂的厂长王国庆。欢迎大家的到来！（掌声）最近十堰供电局正在开展“优质服务是国家电网的生命线”精彩行动，电力资源可以说是独家经营的，我们十堰供电局加强服务这一块功能，有没有这个必要性呢？

陈明珠（十堰供电局局长）：大家都把供电局称作为光明的使者。作为供电职工，我们感到非常高兴和自豪，也深感责任重大。电是工业发展的动力，是经济建设的基础，是人民物质和文化生活依赖的能源。多年来，在省供电总公司和十堰市委、市政府的关心指导下，十堰供电局围绕加快电网发展，服务十堰经济这个主题，以改革和创新为动力，以安全生产为基础，以社会效益和经济效益为中心，以优质服务为宗旨，实现了企业物质文明和精神文明的协调发展和全面进步。电力体制改革以后，我们作为十堰区域的电网公司，将以电网经营和配电、售电为主要任务。由于电网有基础性、公益性的特点，应该说抓好优质服务是我们对社会、对广大人民群众的责任；提供优质、方便、规范、真诚的服务，也是企业核心竞争能力的重要组成部分。目前我们正在大力开展“优质服务是国家电网生命线”的教育实践活动，在企业的每一个员工中树立以客户为中心，始于客户需求，终于客户满意的经营理念。强化注重社会效应和公众利益的工作责任感，以确保电网的安全、稳定运行和供电可靠性，以优质服务和诚信经营开拓电力市场，实现增容扩销，满足经济发展和人民生活对电力的需求，从而为十堰全面建设小康社会做出我们应有的贡献。

主持人：优质服务精彩行动，“精彩”到底是在哪里？它的特色是什么呢？

何新勇（十堰供电局纪委书记）：旨在更新服务观念，提高服务素质，规范服务管理。以精干的队伍、精良的装备、精湛的技艺、精心的管理和精心的服务，展示十堰

供电人“人民电业为人民”的风采，赢得社会和客户的喝彩。开创精彩事业，共创精彩人生。

主持人：你们这个精彩行动是从什么时候开始的？



何新勇谈供电优质服务活动

何新勇：我们从去年 6 月份开始的。

主持人：这个工作是长期都要进行呢，还是阶段性的？

何新勇：长期的。将作为我们供电服务的一个品牌长期进行下去。我们有这几个目标：供电可靠率达到 99.98%，客户端平均电压合格率不低于 96%，客户满意率达到 100%，承诺兑现率达到 100%，客户投诉率为 0。（掌声）

主持人：我们的电网发展能否跟得上服务的要求？

陈明珠（十堰供电局局长）：抓好优质服务，首先要抓好电网的建设和发展。电网是拓展我们市场的载体，也是供电企业生存和发展的物质条件。近几年来，我们抢抓机遇，加快发展，大力推进主网建设、城网改造和农电“两改一同价”工程。在这三大块电网建设上，我们近几年投资了将近 10 亿元。其中，主网部分投资了 7 000 多万元，城网有 3 亿元，农网有 6.2 亿元。

主持人：农网改造投入的资金比较多。

陈明珠：对。对！改造了好几个县。

主持人：哪几个县呢？

陈明珠：涉及到郧西、房县、竹山、竹溪 4 个县。近 10 亿元的投资，相当于 2000 年前 15 年十堰电网建设投入总和的 3 倍。我们建设改造了 110 千伏变电站 21 座，新增了 110 千伏变电容量近 20 万千瓦；新建改造 35 千伏变电站 36 座，新增的容量近 7 万千瓦；新建及改造 35 千伏的线路 850 余公里；新建和改造 10 千伏配网 4 600 余公里，全面更新和改造了调度自动化系统、通讯系统和网络信息系统，使十堰电网结构、技术装备及其自动化运行管理水平发生了历史性的量的变化和质的飞跃。电网改造后，十堰电力供需总量和需求增长屡创新高，电网技术装备水平、电网安全可靠经济运行水平和电网的技术含量大幅度增加，大大减轻了人民群众不合理的用电负担。可以说，一个现代化的电网正为十堰经济发展和人民生活提供有力的支撑和强劲的动力。

主持人：我们前两年在乡下进行采访的时候发现，十堰有些地方的农村还不通电；有的地方即使通了电，农民也舍不得用。为什么呢？因为电价比较高。好几间屋子共用一个亮度非常低的灯泡。农网改造，可以说是农村持续发展最关键的一个问题。

王剑国（十堰供电局党委书记）：市委、市政府站在代表人民群众最根本利益的政治高度和促进全市经济可持续发展的战略高度，非常关注这项工程。历时 4 年，我们投入 6.2 亿多元进行全市农网改造和乡镇电管站改制。全市城乡同网同价也于

投入 6.2 亿多元进行全市农网改造和乡镇电管站改制。全市城乡同网同价也于 2002 年的 12 月完成。农网改造前每度电 1 元左右，甚至达到 3～5 元。

主持人：现在改造之后呢？

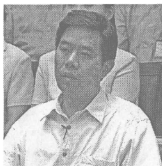
王剑国：现在降至五毛零八厘一度电。

主持人：就五毛多是吧？

王剑国：哎。

主持人：这个降幅是非常大哦！

王剑国：哎！降幅非常大。全市 45 万农户从中受益。仅电费这一项，每户农民年均减轻了 240 元负担。“两改一同价”降低了农民负担，相应提高了农民的收入，促进了我市农村经济的发展。



王剑国谈电网改造

主持人：所以人们都称农网改造是德政工程、民心工程。非常受农民朋友的拥护和支持，因为促进了农村经济的发展。他们载歌载舞跳起了欢快的“电网改造进农家”。

歌舞剧：电网改造进农家

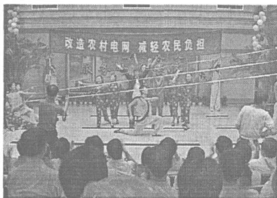
表演单位：十堰市供电局城区农电分局

唱词：开会啦，安静啦．老少爷们别说话，别说话．听我把喜事来传达呀来传达．自古工农是一家啊，是一家啊．供电局同志一会就来啦，一会就来啦．农村电网要改造、要改造．服务上门人家为的啥？人家为的啥？落实党的方针到农家呀，确实为咱为咱百姓降电价．

自从用电到如今，咱乡村用电情况实在是差呀实在是差耶，电线老化损耗大，灯泡不亮老跳闸、老跳闸、VCD、VCD，电喇叭，电喇叭，很长时间不响啦，王四爷，棒槌妈，豆腐生意不做啦，为电扯皮，张三把李四打．

伤心事别提啦，如今的问题算解决了哇，解决了哇．电线、电杆和电闸呀，供电局已送到门上啦，推磨灌溉不愁啦．

二娃子，还愣个啥，还愣个啥啊，组织大家卸车吧，组织大家卸车吧，电费同网又同价，电网改造到农家，电网改造到农家．



十堰市供电局城区农电分局职工们在表演歌舞剧

散会！（掌声）

主持人：歌舞节目真实地表达了广大农民的心愿。农网改造工程前后历时 4 年多，肯

何新勇（十堰供电局纪委书记）：古有大禹治水路过家门而不归，那我们在农网改造当中也有这样的故事。譬如说我们竹山柳林乡副书记。他叫陈明章，今年已经52岁了，不仅同施工队吃在一起，住在一起，而且多次路过家门都没能看看病床上的家属。在他的带领下，柳林乡在全县第一个完成了农改工程。

主持人：您今年有多大岁数了？

王建国（十堰供电局输电分局）：我今年53。

主持人：53了。您戴的这个帽子是不是表明您一直在野外从事架电线或是电力维修这样的一些工作？



输电分局职工述说野外作业辛劳

王建国：是的。

主持人：那您从事这个工作有多少年了？

王建国：有28年。

主持人：28年。一直都是在外面跑？

王建国：对。我们进行农网改造还到过竹溪，大雪封山的时候呆在山里。

主持人：天寒地冻。

王建国：是的，在家里都是很潇洒的。但是在大山里工作一段时间，我们的小伙子都变成“老头”了。为什么呢？第一，那个地方没有水洗，不能洗澡；第二，理不成发。

主持人：不能理发？

王建国：那是的。我们有两个同志，回来以后呢，儿子不认识爸爸。他们一个叫饶留成，一个叫张宪清。这是真实的故事。（掌声）

主持人：谢谢您！

罗　斌（十堰供电局输电分局）：我给大家讲个故事。我们单位一直搞施工，我们一个小伙子到大山里边一呆就是3个月，头发都老长老长的。回来我们一看到他，嘿……你怎么像神农架野人啦？

主持人：你们有这么多年轻的小伙子。如果长年在野外工作，估计连对象都谈不上。

罗　斌：我刚才说的那个小伙子，他就是经常在外边。女朋友经常见不着面啊，要跟他吹。

主持人：后来到底吹没吹？我们特别关心。

罗　斌：还是吹了。（笑声）所以我感觉到他们真是太苦了，我们对不起这些年轻的职工们。

主持人：说实在话，很多一线的工人为了我们能更好地用电，他们在付出。真的谢谢你们。（掌声）

宋天佑（十堰市供电局农电工作部主任）：农网改造4年多来，感人事、动人事是数不胜数。我给大家讲一个“草鞋耙子”当点心的故事。“草鞋耙子”是山区的一种小

昆虫，它一般在夜间活动。我们的网改职工为了能够尽快地完成网改任务，起早贪黑。他们在山上一干就是整天，中午在山间喝点清泉，在山坡上打个盹，晚上烛光晚餐。看起来很浪漫，借着月光或者借着烛光就餐，结果那个飞虫就飞到碗里。大家根本就看不到什么东西，反正就把它当“点心”吃掉了。像这样的事呢，在我们的整个网改工地是屡见不鲜的。（掌声）

主持人：城市电网是我市“一主四大”经济的起跑器和助推器，是经济发展、招商引资的一个可靠的保证。在城市电网发展这一块，我们供电局又是怎么样筹划的？

陈明珠（十堰供电局局长）：我们重点围绕工业项目开发和汽车产业的发展，以及城区的规划建设，投资了近 3 亿元，适当超前规划和建设了城区电网。加强和优化了 110 千伏以上主网和 10 千伏配网的网络结构；新建了红卫、东城两座 110 千伏的变电站；改造了城区四座 110 千伏和一座 220 千伏的变电站；新建和改造了近 400 余公里的配网线路，大大提高了城区的供电能力、供电安全和供电质量。下半年，我们还将开工建设 220 千伏的柏林输变电工程，以及进一步完善和调整城区的 110 千伏电网，形成 110 千伏及以上电网的环网供电，为十堰市的大开放、大开发奠定更好的基础条件，开创更好的投资环境，提供更充裕的电力资源。



陈明珠谈城区电网规划

主持人：刚才您提到了 110 千伏环行电网，它的重要意义体现在什么地方？

王剑国（十堰供电局党委书记）：在我们的电网建设里面，一个变电站可能有好几路电源来对它同时进行供电。这样，在某一条线路发生故障的时候，就能够保证不间断供电，提高了供电的可靠性和电网的安全。

主持人：我这块断电了，它那个地方自动接上了。

王剑国：对，对，对！

主持人：这两年城市电网改造的力度我自己也亲身感受到了。原来那种乱七八糟的、蜘蛛网一样的电缆线，我们也看不到了。那么城市电网改造完成之后，它的效果体现在哪些方面呢？

余志华（十堰供电局总工程师）：它的效果应该说是非常显著的。它改善和美化了城市环境，使我们的城市更加美丽了。可以说，现在在我们十堰城区任何一个地方兴厂办企业，电都不成问题，提高了我们供电的可靠性。另外，我们还对 3 万多户居民实行了户表改造，直抄到户。

主持人：也就是服务非常规范了。

余志华：对。城市居民用上了放心电，用上了明白电。（掌声）

主持人：夏天天一热，都要开空调。用电量比较大。你说夏天停电了多烦人啊？夏天

供电能力咱们还跟得上吗？

余志华：为了保证我们十堰城区在今年夏季不限电，我们一方面对所辖的设备进行了全面的维修。

主持人：以防它出毛病。

余志华：对。设备出了毛病也影响给大家供电。第二个，我们跟市经贸委一起，对一些工业企业的生产用电也进行了合理的安排，合理避峰。今年夏天请大家放心用电。

主持人：原来，好多人家里都用上什么保护器，还有什么电视机稳压器。为什么这两年用这个的少了呢？

余志华：通过网改供电，电压合格了，供电电能的质量合格了。过去之所以要用这东西，主要是网络不符合国家的要求。供电质量非常差，电压比较低。

主持人：那都成了历史的代名词了。除了人们生活需要稳定的电力之外，在生产中，其实对供电质量的要求是更高的。是不是这回事儿？

李志方（十堰市东风金狮轮胎集团有限公司副总经理）：确实如此。当供电质量不好的时候，对工业生产影响是非常大的。原来电网质量不太好的时候，一缺电就要拉闸限电。特别我们轮胎行业，对连续性生产的要求非常高。如果说瞬间断一次电，我们少则造成几万元，多则造成上百万元的经济损失。一般情况下，就是停一次电啊，我们的直接经济损失都在 50 万元以上。包括我们一些非常高新尖的装备，瞬间断电也非常容易造成严重损失。

主持人：可以说，对你们这个企业来说，供电质量是你们最关心的问题。

李志方：非常非常关键的一环。供电局的领导谈到的电网改造，特别是近几年来大笔投入，这对整个十堰的经济增长确实起到了一个非常非常有利的作用。就我们东风轮胎厂来说吧，东风和日产合资之后，我们要大批量地装配全钢子午胎，我们也正在搞全钢子午胎的技术改造项目。那么怎么搞才能把生产搞上去？先得考虑电力供应问题。为此，供电局从领导到工程技术人员，深入到基层调查了解，和我们一起做可行性论证。由于他们的努力，为我们今后的发展奠定了有力的基础。我看到这幅画上的供电铁塔深有感触，这也是触景生情啊。去年 6 月份的一天，天气非常热。供电局就在夏家店后边，为我们搞一个备用电源。他们手拉肩扛地往上拉线，那个供电铁塔他们是用肩扛，用手抬，从山下运到山上的。我们确实非常感动。后来看他们晒得够呛，我们的职工说，辛苦了他们一个局，幸福了我们全市的千万家。不过分。确实如此。（掌声）

主持人：供电局从领导到普通员工切切实实地在为咱们的企业想办法。面对千家万户的居民还有各行各业的企业，市场营销工作是怎么开展的？应该也有许多难处吧。

罗茂柏（十堰市供电局副局长）：一方面，我们用服务去赢得用户的支持和理解。树立企业的良好形象，打造十堰供电品牌；第二个方面，就是加大服务设施的投资。

主持人：对！硬件设备要跟上。

罗茂柏：我们已投了 700 多万元，建成了营销系统的现代化。建这个干什么？就是提升我们的服务水平；第三，还要开通 95598 热线服务系统；第四个方面，我们与市公安局联动，成立了 110 抢修队。已经处理抢修、报修事故数千次。在今后的工作中，我们要坚持“人民电业为人民”的宗旨，让我们的“精彩行动”给我们广大客户带来“精彩”的生活。

主持人：前些年，老百姓缴电费难。现在这个问题怎么解决的呢？

向仲华（十堰市供电局总会计师）：我们一是加大营业窗口的建设，逐步提升我们的服务质量和服务的水平；二是加大投入，与银行联网，利用银行点多面广这样一个好的优势来方便客户缴费。

主持人：是这样解决的。就是说，去交电费，跟到银行存钱一样方便。

向仲华：对，对，对。另外呢，我们还将推行电费的银行储蓄业务。缴费可以通过银行来扣缴，充分地利用现代技术，逐步采取更加方便的缴费行式。譬如说电话缴费和网上缴费业务。

主持人：如果用电设备出现问题，我们怎样尽快地跟供电部门联系到现场进行维修呢？

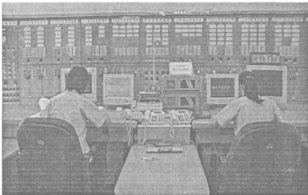
代正全（十堰市供电局城区供电分局局长）：这里我有几个电话：一个是 8802110，第二个是 8651253。这就是我们的报修电话。如果碰到紧急情况还可以拨打公安局的 110。我们是联动服务的。

主持人：拨 110 报警电话也可以找到你们？

代正全：也可以找到我们。在紧急情况下再用。

主持人：如果有事故了，你们一般多长时间能去啊？

代正全：国家电力公司做了八项承诺。其中一条承诺规定，在城区范围内，接到报修电话 45 分钟要赶到现场；在山区、农村，2 个小时之内要赶到现场。按照我们过去的统计，在市区里头，我们平均到达现场的时间是 19 分钟。



十堰供电局中控机房

主持人：太厉害了。

代正全：这里我有一个例子。今年 6 月 4 日，我们柳林沟沟口的一个建筑工地塔吊倒了，砸到了我们的电线上，带倒了一排电线杆、变压器，造成了停电事故。当时是上午 10 点钟的时候，现场的人非常多，有用户就打了 110 电话。我们第一拨人在 6 分钟之内就到达了现场。先后去了五六十人，很快就把现场的秩序维持住了。

主持人：那个电是什么时候通的？都用了多长时间？

代正全：很多人认为这么大个事故，得几天才能恢复。没想到，中午的时候我们就抢修完，居民区已经供上电了。

主持人：仅仅两个小时，是吧。

代正全：仅仅两个小时。

主持人：说明你们的反应速度非常快。（掌声）

王国庆（十堰市金鼎集团动力分厂厂长）：我们现在的用电量比过去要翻一番。去年一年我们连续增了两次容，连续增加了两台变压器，这两次都是只用了一天的时间完成增容改造。每次我们直属分局变电分局快速反应，马上行动，一天时间就完工了。可以说，只要是企业有什么难处，特别是在电力方面，只要打一个电话，马上就能得到电力部门的上门服务。我们企业能够发展，离不开供电部门对我们的支持。我再次向他们表示感谢！（掌声）

主持人：服务是一个企业的立命之本。咱们十堰不管是城网还是农网改造，都取得了很大的成功，给大家带来的好处是有目共睹的。我们今后怎样更好地去发展我们的电网事业呢？

陈明珠（十堰市供电分局局长）：今后一个时期，我们将通过220千伏柏林输变电站工程的建设，解决十堰电网220千伏变电容量不足的问题。争取早日建设第三回路220千伏与主网的联络线，并在长远规划上面为十堰市新建500千伏输变电工程做好前期项目研究工作；另外，我们还要利用汉江、堵河等流域的水能资源开发机遇，争取电网外送的配套工程，在南三县布点220千伏的变电站，使南三县网络结构更趋合理。同时我们还要关注南水北调工程、东汽和日产的合资项目等给我们区域电网带来的新的变动和新的机遇。大力弘扬团结敬业，发展创新，真诚服务，追求卓越的企业精神，把满足电力需求，促进社会发展，服务十堰经济作为工作的着力点，通过管理机制和技术创新，努力把十堰供电局建设成为经营型、服务型的现代化一流电网企业。（掌声）

王剑国（十堰供电局党委书记）：同时为客户提供的服务将更加上乘。我们的目的就是要打造精品电网，打造精品服务。（掌声）

主持人：解放思想，与时俱进，不断创新。我们相信，咱们十堰的光明使者必将在十堰大开放、大发展的历史浪潮中，谱写出更加壮丽的电力新篇章。

好！朋友们，非常感谢您收看这一期的《车城大讲坛》。再见！（掌声）

绿色有机食品的品牌之路

主 持 人：王淑梅

嘉　　宾：沈康荣　十堰市农业局局长、国家农技研究员

涂扬晟　十堰市农业局副局长、高级农艺师

戢正华　十堰市绿色食品办公室主任、农艺师

现场观众：从事绿色有机食品生产、经营、开发业界的相关代表

首播时间：2003 年 9 月 5 日



主持人与嘉宾沈康荣、涂扬晟、戢正华（由左至右）

主持人：观众朋友，您好！欢迎走进《车城大讲坛》。近两年来，我市出现了一种新型的餐饮——“农家乐”。周末没事了呢，就约上三五个好友去坐一坐，吃一吃平时在城区难以吃到的山珍或者农家菜。您别看这“农家乐”离市区挺远的，但是生意却异常火爆。为什么会出现这样的现象呢？

沈康荣（十堰市农业局局长、国家农技研究员）：这是人们回归自然、追求无公害心理诉求下产生的一种现象。

主持人：“农家乐”无污染，顺应了大家追求返朴归真的心理。那它是一种什么样的食品呢？

沈康荣：这种食品从我们十堰地方上来讲啊，它实际上就是没有申报的绿色有机食品。就是没有品牌认证的。

主持人：您给提出了这样一个概念。是绿色有机食品？

沈康荣：对、对。

主持人：那什么是“绿色有机食品”呢？我们请郑场长，您说一下。

郑自勇（湖北龙王垭茶场集团总经理）：绿色有机食品也就是在生产、种植、加工、包装、储运、销售，直到人们享受，整个过程中无污染，无公害。尤其是在种植的过程中没有任何人工添加剂。这样，人们享用的绿色有机食品就是放心产品，对身体有利健康，而没有危害。

沈康荣：绿色有机食品实际上可以理解为，就是人和自然最和谐的产物。它的载体是生态农业。它的生产关键，就是在整个生产过程中，不得使用化学的农药、肥料、添加剂、调节剂。它从播种到上餐桌，实行全面控制。

涂扬晟（十堰市农业局副局长、高级农艺师）：真正的绿色有机食品，它有两个概念。在国外主要倡导的是有机食品。我们中国提倡的是绿色食品。绿色食品里面又有分级，一般的叫A级，好的叫AA级。所谓“AA级”，是和国际市场的有机食品对接的。除了不施农药，不施化肥，不用添加激素之外，即使在产后，也不能有污染。另外还有很重要的一点，经过认证。我们现在确实也有绿色有机食品，像我们龙王垭茶场的龙王垭茶啊，还有圣水茶啊，都是名正言顺的绿色有机食品。

戢正华（十堰市绿色食品办公室主任、农艺师）：那么什么叫绿色有机食品呢？就是不使用化学农药的、没有任何添加剂的、经过“有机食品颁证委员会”认证，并且允许使用其标志的产品才是绿色有机食品。

主持人：那绿色有机食品跟咱们普通的有机食品有什么区别呢？

沈康荣：都有一个共同的特点，就是无污染、无公害、有营养。但是在档次上，有机食品是最高的档次，它是“宝塔尖”。“宝塔”最底层的是无公害的，中间的是绿色的，最上层、最顶端的才是绿色有机食品，是最好的。

主持人：听您这么一说，这个有机食品，确实是个好东西。咱们十堰市能不能发展绿色有机食品啊？

沈康荣：你这个问题其实提得很好啊。我认为我们十堰市发展绿色有机食品，得天独厚。首先，从我们独特的区位来看，十堰市是在秦岭、巴山、武当山呵护下的。这三座山脉实际上阻隔了很多有害物质到我们十堰来。其次，我们的气候也很独特。十堰这个地方，地处南北气候过渡带，南物北种，十堰都有。十堰有两大宝库，绿色宝库、医药宝库。目前啊，已经知道的生物资源是3 100种，把它们分成了9大类。其中，很多物种也就是在我们这个独特的区位、独特的气候下才有的。所以十堰的生态条件占有比较优势。第三，发展有机农业的载体是生态。我们的森林覆盖率高出全省、全国。加上退耕还林政策、南水北调水源区的水源保护，更为我们发展绿色有机农业提供了一个很好的载体。所以说，我们十堰发展绿色有机食品得天独厚。

主持人：那咱们十堰市现在有没有这样基地？绿色有机食品基地。

沈康荣：有啊？有我们湖北省第一家有机茶的示范基地。

涂扬晟（十堰市农业局副局长、高级农艺师）：武当山珍公司已经建了。

主持人：哦。武当山珍公司已经建了一些相关的基地。

涂扬晟：应该说，我们市里确定的八大特色产业的基地，有很多实际上就是十堰市绿色有机农业的基地。譬如我们的茶叶、中药材、山野菜，还有我们的柑橘。这些产品基地很多，也成规模了。十堰作为我们中国内陆腹地的一个生态屏障，在湖北省来说，和平原地区比，它有独特的优势。我们十堰提出创建的有机农业示范区，在全国都是第二个。

主持人：听二位刚才一讲啊，觉得咱们十堰市发展绿色有机食品更是得天独厚。天时、地利、人和。

刘群群（十堰市武当山珍系列产品开发有限公司总经理）：确实是这样。我们十堰市独特的地理优势、自然环境，孕育了难以计数的山珍系列产品。由于我们的生态环境是这样的得天独厚，发展绿色有机农业应该是一个很有希望，很有前途的朝阳产业。

主持人：我们今天的节目录制现场，就设在武当特产广场。现场有很多购买绿色有机食品的消费者。我们现场来采访一下她们，看看她们是怎么看待这个绿色有机食品的。

大妈，您好。挺巧的，我们今天刚好是在做一期关于绿色有机食品的节目。您买的是什么啊。

顾　客：花菇。

主持人：您觉得这个花菇营养价值怎么样？

顾　客：营养价值主要是看这个质量。质量好的话，对我们老年人身体是好的，像香菇、木耳，多吃一点儿还是好。



顾客接受记者采访

主持人：那您怎么样看待有机食品？它受不受欢迎？

顾　客：现在在市场上，绿色有机食品很受欢迎。

主持人：很受欢迎。

顾　客：对。我吃那个香菇、木耳、蔬菜、豆制品比较多，就是不喜欢吃用了化肥的食品。

主持人：好，行，谢谢您啊。我们看到，有很多消费者都在购买绿色有机食品。看来它还很受欢迎。那么目前，我们十堰市这个产业的发展现状怎么样呢？

沈康荣（十堰市农业局局长、国家农技研究员）：我们十堰市发展绿色有机农业的势头比较好。

首先是在我市的干部、群众当中，目前正在走出两个误区。一个是认为发展绿色有机食品就是发展粮食的误区。在我们十堰来说呢，我们的资源优势是山水，并不是粮食。你像我们2.36万平方公里的土地，折成面积也是3 600万亩吧，事实上，真正的耕地面积现在才240万亩。这也进一步说明，我们资源的优势在山水。这意

味着，我们开发绿色有机农业的重点是山水资源，或者说是多种经济作物。

第二个误区啊，就是认为十堰要走发展绿色有机食品之路，很难很难，所谓高不可攀。我们正在扭转这样一种认识。其实，咱们十堰市发展绿色有机产业很简单。我有几个数字，给大家说一下。据我们调查，十堰市种植业使用化肥比全省少 4 成，大约少 38%，这是一个。另外，农药我们比全省少用 72%。而我们的这些化肥、农药，主要是在 150 万亩好田好地里面用。长期以来啊，刚才说木耳也好、香菇也好、茶叶也好，都没有使用化肥、农药。可以用来发展绿色产业的东西都没用这些。

主持人：目前我们发展绿色有机农业的现状是什么样的？

涂扬晟：现在从市委、市政府来说呢，提出发展特色产业，本身依据的就是我们自己的比较优势。所谓的“一主四大”，里面就有绿色食品这个产业。发展生物医药、绿色食品，从全市来说呢，市委、市政府提出的这个思路，上下认同，现在发展势头也不错。不仅有规模经济，有些已经初见成效。譬如我们这个龙王垭的茶叶、武当山珍。在发展外向型农业方面，产品已经走出市门，走出山门，走出省门，走出国门，增加了农民的收入。第二个呢，随着农业产业化的推进，我们企业的品牌意识在加强。龙王垭茶场就在全省率先通过了欧盟的绿色有机食品认证。

主持人：那咱们十堰市现在有多少个品牌通过了有机食品认证呢？

戢正华（十堰市绿色食品办公室主任、农艺师）：到目前，我们十堰有 12 个产品获得这项认证。主要是茶叶。竹溪龙王垭茶场的茶叶，竹山圣水茶场的茶叶，还有张湾区白马山的茶叶，武当山八仙观的茶叶，是四个有机食品标志的茶叶产品。另外，还有 6 个绿色食品品牌。包括我们竹溪龙王垭茶场的茶叶、双竹的魔芋面条、郧县的白羽乌鸡、房县的莲山坡牌绿茶，还有郧县一个山野菜加工厂的香椿。同时，我们还有 3 个无公害农产品标志的产品。那就是竹溪前进茶场的茶叶、郧县生产的两个茶叶。另外还有 12 个品牌，现在正在认证的过程当中。武当山珍公司的香菇、木耳、天麻等，这些产品 9 月底以前就可以通过认证。因为国际检查员已经检查完毕，现在只是个手续问题。

主持人：我们知道，龙王垭茶是我省第一个获得欧盟认证的有机茶品牌。那认证都要通过哪些程序？麻烦吗？

郑自勇（湖北龙王垭茶场集团总经理）：比较麻烦。1999 年的时候，我们的茶叶在国内是绿色食品，比较畅销。而且在国际上呢，也是绿色食品。

主持人：那这个认证过程顺利吗？

郑自勇：认证过程不很顺利。

主持人：因为你是省里第一个去参加欧盟认证的，肯定



郑自勇谈欧盟认证经过

有很多不知道的程序和细节，要自己慢慢摸索。

郑自勇：是的。当时网上看到这个消息过后呢，先是寻找这个认证机构。认证机构找到了，又由于经费的问题，还有这个认证对企业的生产规模、生态环境，包括加工的条件，以及产品质量的标准，要进行一系列的考核，所以准备考核就准备了一年多。为了准备考核，我们在一年多的时间里，一边组织员工培训，一边编制文本，制订企业的标准。最后，才申请欧盟权威机构认证，由瑞士生态市场研究所的专家和生态员到场实地考察，最终终审认定的。

主持人：那认定之后，你觉得对提升龙王垭茶叶的市场竞争力有没有帮助呢？

郑自勇：帮助很大。通过认证以后，我们的有机茶当年，就是 2000 年，获准出口欧盟 110 吨之多。这对我们山区小县来说，农产品能够直接打入国际市场，这还是首次。另外呢，在国内来说呢，我们通过有机食品认证，不仅提高了茶叶的档次，卖了个好价钱，也提升了我们的品牌形象。1999 年，我们茶场的销售额也就在 450 万元。2000 年通过认证过后，一下子达到 760 多万元。

主持人：看来通过认证，给您的公司确实带来了不少的收益。

涂扬晟（十堰市农业局副局长、高级农艺师）：我们山区的特色产品，基本上不愁销路。这也进一步说明了我们的优势。今年上半年，我们全省农民人均收入增加不到 40 块钱吧，在 38 块钱左右。而十堰市增加了 98 块钱，并且连续几年，十堰市农民人均收入增长都超过 100 块。这都得益于特色产品。这个特色产品里面就包括我们的绿色有机食品。因为它价格好，市场俏销。我们不存在市场问题。现在制约我们的，还是规模问题。

主持人：大家认为它是绿色有机食品。虽然没有通过认证，但是它的销量一样很好。

沈康荣（十堰市农业局局长、国家农技研究员）：对。不过认证了以后的，尤其是有品牌的，销量会更好一些。因为市场经济在一定程度上讲，就是品牌经济。没有品牌是不行的。现在大中城市，像北京、武汉，包括我们宜昌，今年都已经采取市场准入制度。什么叫准入制度？有标签，有商标，有专业机构认证的，你才能入它的超市，其他的排除在外。今年 12 月份将在北京召开的中国农业龙头企业会，是国际型的农产品贸易会。进入会议有两个条件：第一个，是国家级的龙头企业。这个是一个硬杠杠。第二个，必须要有绿色有机食品品牌。两个条件缺一不可。可以看到，这就是认证和不认证的差别。再从国际市场上看，国际上一般的绿色食品，我们沈局长到美国去看的，它这个价格比没有通过认证的高出 30%以上。

主持人：通过认证之后，绿色有机食品比这个普通的售价要高出 30%以上。随着认识的提高啊，估计差距还会拉大。发展这个绿色有机食品啊，既不用化肥，又不用农药。我投入少了，市场价格反而比我用了化肥、农药的还要高。我觉得发展这个挺划算的啊。（笑声）

沈康荣：应该说，是节本增效的一个途径。我们国家从明年开始，对一些农产品也要

实行“准入制度”。如果不增强品牌意识的话，我们十堰的农产品啊，不说是走向国际，走出十堰都不容易。

主持人：要通过认证。贴上一个通行证，到哪儿都行。

戢正华：绿色有机食品的认证啊，是非常严格，有规划的质量认证。我们现在说的有机食品，在十堰除了山野菜之外，我们的畜产品和水产品也是很容易达到要求。

主持人：听了刚才3位讲的之后，我觉得打造品牌是势在必行。要把我们这些山野菜什么的都能通过欧盟认证的话，应该怎么做呢？目前存在哪些困难？

沈康荣：有机食品的认证机构吧，不止是欧盟，我们国家农业部也有有机食品的认证中心。这都是合法机构。我们的农业是事实上的绿色有机农业。但是要通过认证，目前一个障碍就是企业还弱、还小，带动力不够大。

主持人：那现在我们十堰市发展这个绿色有机食品，用的是一个什么样的模式呢？

沈康荣：我们十堰市市委、市政府出台了一个行动计划——“创建十堰市绿色有机农业行动计划”。这个计划很符合十堰的实际。

恐怕从我们这个模式上来讲，首先一个就是要明确重点的品种。茶叶呢，我们目前起步比较好，在省内有机茶方面可能是领先的。再就是中草药和无公害蔬菜。城郊的菜叫无公害。另外一个绿色产品就是我们的武当山珍系列。这个潜力是具大的。还有红薯、高山的马铃薯也很有特色，应该好好地加以开发。像恩施，就是“小洋芋做成了大文章”。另外就是水果。华中农业大学的长江学者邓教授，他那儿有一个数据：我们库区的柑橘有6项指标在全国是第一的。前年，我们请了日本的专家到我们这儿来考察。随便在五堰街上买了点儿柑橘，当场测，我们的甜度高3个百分点。去年丹江库区的柑橘不是出口到俄罗斯吗？今年丹江还建设了两万亩的出口基地。再一个，就是要培养重点的企业。我们市委、市政府最近在全市授牌表彰了12个农业产业化的龙头企业。我们的武当山珍公司、龙王垭茶场，都属于这12个之列。

主持人：咱们现在要打造品牌，培养龙头企业，提高产量。但是我有个疑问，像这个绿色有机食品，如果能够得到认证的话，它的市场前景如何？它能卖得出去吗？

沈康荣：这个应该说啊，尤其是在国际市场，现在增长速度最快的就是有机食品。作为一个产业，每年是以30%的速度递增。

主持人：那这个速度很快了。

涂扬晟（十堰市农业局副局长、高级农艺师）：1997年世界有机食品的销售额是多少呢？100亿美元。2002年多少呢？1 000亿美元。100亿到1 000亿，就是5年时间。这么大个空间啊，发展潜力是相当大的。



市农业局干部谈绿色有机产业发展思路

主持人：国际市场上对绿色有机食品需求量相当大。那么我们下一步应该怎么做？怎么应对市场需求呢？

十堰市农业局干部：我觉得，我们十堰市在大好机遇面前发展绿色有机食品，主要应该采取以下一些措施。首先，政府要给倾斜政策。第二个，我们要依据山水资源优势来包装、组建我们的特色品牌。第三个，申报企业呢，要注重自己的产品质量。除了生产、加工、销售过程，认证以后，还要对产品实行跟踪监督。第四个，我们十堰要组建自己的绿色有机食品信息交易平台，把外边的信息收进来，把自己的信息反馈出去。总之，只有从上至下同心协力，才能把我们绿色有机产业的品牌做强，做大，做活。谢谢！（掌声）

主持人：刘总，作为业内人士，您对绿色有机食品未来的发展前景怎么看？您觉得这个产业应该怎么做大、做强？

刘群群（十堰市武当山珍系列产品开发有限公司总经理）：确实，这个绿色有机食品的发展前景非常好。就以我们公司来讲，我们有 8 个产品申报了有机食品认证。譬如我们的食用菌和山野菜，在全国来说是首家的，第一家的。现在的信息非常灵通，其他城市的一些企业很快就了解了这个情况，并且积极跟我们联系，要求订购我们的产品。特别是瑞士的一个商务代表团，也要求订购我们的黑木耳、香菇。那么下一步呢，我们将真正地利用品牌来带动整个产业的发展。在产量比较低的情况下，可以给各个基地提供技术标准，包括生产加工的技术标准，同时进行全过程监督，把它们发展成自己的生产、加工基地，以扩大产销量，缓解供需矛盾。通过进一步扩大对外宣传，提升品牌知名度，从而使我们的有机绿色食品走出山门，走出国门，走向世界。



刘群群说绿色产业前景

主持人：听了之后感觉怎么样？

沈康荣（十堰市农业局局长、国家农技研究员）：很振奋。现在发展绿色有机食品，已经是我们市委、市政府农业结构调整的重点。下一步重点是要搞好规划。第二个，就是要培育龙头企业，把龙头企业做大、做强。这是打响品牌的关键。你像我们龙王垭茶场，它有这个品牌以后，现在有 12 家乡镇茶场投靠它。它现在叫龙王垭集团了。面积就已经达到 2 万亩。这说明一个什么问题呢？说明我们要把企业做大盘强，通过质量标准化这样一个机制，可能比我们强捆要好得多。第三个，就是加大招商引资的力度。既然绿色有机农业在世界上发展得这么快，我们这边又有比较优势，就要加大宣传力度。因为有了投资者进来以后啊，资金的问题、市场的问题、技术的问题、品牌申报的问题，一切都可以解决。另外，就是要加强质量标准体制的建设。对我们主要的绿色有机作物和品种建立一套标准，推进质

量标准化。现代化的农业啊，在一定程度上讲，就是在遵照标准化发展。最后，要上下齐心，政府要引导，企业要指导，农民要参与。这样的话，就可能有力地推进我们绿色有机农业的发展。（掌声）

主持人：我们应该如何去发展龙头企业呢？

沈康荣：譬如说我们丹江口，它抓住南水北调机遇，引进了农夫山泉这个企业。将来，它可能还要搞绿茶，涉及果汁饮料。

主持人：农夫山泉要做果汁，那肯定就是要把咱们六里坪的那些橘子利用起来。

沈康荣：娃哈哈茶，1瓶就是3块钱。1斤有机茶要生产多少个3块钱啊？是不是？所以要把企业盘大。首先，要实施市委提出的大开放战略，用大开放促进大引进，促进大调整。

涂扬晟（十堰市农业局副局长、高级农艺师）：我们现在的绿色食品、有机食品市场，可以说是农民生产，富人消费；贫困地区生产，发达地区消费。市场定位高。

全国农产品展销会，我们当时带着木耳、魔芋面条去的。没想到，带去的产品不够销，又连夜追加了一车子过去。一个老太太跟我说，我买了10斤魔芋面条回去，你这个竹溪魔芋面条真是好吃，双竹牌的，我儿子、媳妇都想吃。结果面条卖完了，只有样品，她就把样品都买走了。这说明什么？说明这个市场应该是很大。我们龙王垭茶场出了个龙峰茶，190多块钱1公斤。它一直保持比较稳定的价格。

沈康荣：创建十堰有机农业示范区的意义，我认为很大。一个，从我们自身讲，我们十堰农业结构调整，农民增收，新生点也好，着力点也好，都是山水资源。山水资源的特色又适合发展有机农业。第二个，从南水北调水源区建设看，水源区需要优化生态环境。而生态农业又是有机食品的载体。要向北京送一江清水，这里面，发展"绿色有机农业"的意义也是很深远的。

主持人：它这是一个良性循环。

沈康荣：良性循环。意义很深远。第三个，用市场经济的观念来指导农业的话，也是应该发展绿色有机农业。有机产业是现在世界上少有的几个增产快的产业之一，这又是我们的比较优势，那么这可能是我们把农民引向市场，把农业调向市场，把农村推向市场的一个比较现实的办法。（掌声）

主持人：今天我们节目的录制现场，设在武当特产广场。这里有很多绿色食品和绿色有机食品销售。那么这样一个销售广场是如何形成的呢？

熊吉成（武当特产广场管理办公室主任）：我们武当特产广场是鄂西北规模最大，专营绿色有机食品的广场。要说广场形成原因，是因为尽管我们的绿色有机食品很好，可农户们却难得让自己的产品走出山门去。鉴于这种情况，我们组建了这个广场。

主持人：既然已经形成了这样一个市场，如何做，才能把这个自发的市场变成更规范化的市场呢？

熊吉成：这也就是一个品牌意识问题。我们正在着手准备，创我们自己的品牌。我相信，这个品牌会得到人们的重视。

主持人：郑场长，您好。龙王垭茶场通过欧盟的认证，这在咱们湖北省是第一家。您当时是怎么考虑的呢？

郑自勇（龙王垭集团茶场场长）：主要是考虑到，我们是山区农业县。尤其是在交通不便，信息闭塞的情况下，如何使我们的茶叶产品走出国门，打入世界的问题。要做到这一点，我们必须有一个通往国际市场的通行证。而要想拿到这个通行证，唯一的办法就是申请欧盟认证有机茶。基于这个思想，我们开始着手认证。

主持人：那您当时对这个把握大吗？

郑自勇：我们申报有机食品是很有把握的。因为我们山区有很优越的地理环境、生态环境，得天独厚。这是上天赐给我们山区人民的优势。尤其是无“三废”污染。

主持人：那您当时申请的时候，有没有想到申请成功之后，会给我市的农业生产带来一场变革呢？

郑自勇：没想到这些。因为作为我们企业来说，只是想到如何把我们的产品推向大市场。根据目前消费潮流，人们追求回归自然，返朴归真。至于有机食品能给我们带来这样大的效益，是我们始料未及的。（掌声）

主持人：那咱们这龙王垭茶场通过了欧盟认证，您觉得是不是对我市的农业生产带来了一种冲击呢？

沈康荣（十堰市农业局局长、国家农技研究员）：我当时很振奋。我们龙王垭茶场的领导在市场经济的大潮当中，先知、先觉、先抓，把握住了当今时代生活的潮流。它这个品牌还有个很大的效应，引起了国家的重视。

主持人：引起国家重视。

沈康荣：引起国家的重视。你像龙王垭茶场，它现在是国家农业部确定的有机茶良种示范基地。财政部去年为了扶持它的有机茶开发，给它制定了研发项目，还拨了专项资金。说明一个什么问题呢？国家也是很重视有机农业开发的。

主持人：那龙王垭茶场通过欧盟认证之后，对于我们十堰市龙头企业，还有品牌的形成，有没有一种推动的作用。

沈康荣：很巨大。

涂扬晟（十堰市农业局副局长、高级农艺师）：对，很巨大。特别在我们十堰山区，南水北调中线工程即将实施，确保一江清水送北京，那要靠什么呢？就靠最大限度减少污染。譬如农业造成的面源污染。什么是“面源污染”？就是农药、化肥污染。为了确保一江清水流向北京，就是要发展绿色有机农业，以保证这里的水质。当然，更重要的，我们这里还有一个生态环境建设的可持续发展问题。就是要采用良性循环的生产方式、生产制度。我们绿色食品也好，有机食品也好，恰恰就是这个模式。所以我想，发展绿色有机农业，对十堰的山区农业经济也好，社会

也好，人类发展也好，可以说是一举多赢。（掌声）

沈康荣：我认为，我们十堰发展绿色有机农业，是适应当今时代潮流，把握住当前消费热点问题的一个重大举措。发展绿色有机农业是造福人类的一个善事，是个积德行善的事情。因为它安全、营养、无污染。同时，也是提高我们十堰农产品市场竞争力的一个重大举措。在十堰农业结构调整中，特色产业开发的比较优势是绿色有机农业；后发优势，也是绿色有机农业。我们要打响南水北调生态建设这张牌，我们要高举有机农业的旗帜，做大、做强、做快、做专绿色有机产业。这样可能也是我们十堰富民、富县、富市、富财源，实施我们生态绿色战略的必由之路。（掌声）

主持人：我市的特色农业，就是绿色有机农业。那么只有发展绿色有机农业，才会发挥我市的农业产业优势。

好，非常感谢3位今天能参加我们《车城大讲坛》节目。也感谢现场观众的参与。再见！（掌声）

汽 车 产 业

从东风日产合资看十堰经济

主 持 人：宋君国
嘉　　宾：严龙茂　东风汽车公司党校副教授
现场观众：湖北省汽车工业学院师生
首播时间：2002 年 11 月 2 日


严龙茂副教授在节目现场

嘉宾介绍：严龙茂，37 岁，东风汽车公司党校经济研究室副主任、副教授。中国生产力研究学会东风会员。1987 年 7 月毕业于武汉大学政治经济系。1998 年 7 月毕业于中国社会科学研究院研究生院。长期从事社会主义经济理论和国际贸易以及国际金融方面的研究，尤其关注我国汽车发展的规律和战略研究。近 3 年来，在各级各类的刊物上发表论文 30 多篇。目前正主持WTO与汽车工业课题的研究。

主持人：媒体搭台，学者讲演。《车城大讲坛》，谈公众关心的事。欢迎大家收看我们的《车城大讲坛》栏目！（掌声）今天来到我们演播现场的，是我们湖北省汽车学院的老师和同学们。欢迎你们！（掌声）

大家知道，2002 年 9 月 19 日，我们东风汽车公司和日产公司在北京的钓鱼台国宾馆正式签订了合资协议。这就意味着给我们东风汽车公司带来了一次很大的机遇和挑战，同时也给我们十堰市的经济发展带来深刻的影响。但究竟会有哪些影响呢？今天我们请来了东风汽车公司党校经济研究室的副主任、副教授严龙茂。（掌声）

严教授，您好！我们东风和日产合资的具体内容有哪些呢？请您为我们做一个详细的讲解。

严龙茂：这个问题问得非常好。应该说，无论是东风还是日产，在世界汽车工业大的背景下，都在积极寻找一个强有力的合作伙伴。那么在这样一个背景下，东风和日产达成了一个为期 50 年的长期合作协议，这也是水到渠成的事情。那么就我目前所掌握的材料来看，东风和日产的协作架构大概有以下几个内容：第一点，就是东风以存量资产出资，日产以现金出资，股份比是一半对一半，就是 50%：50%；第二点，就是日产注入 85.5 亿人民币，那么东风呢就是由它现有的存量资产，做了一个综合的评估，大概也是 85.5 亿人民币，作价入股。那么这样总的资产就达

到了171亿人民币。这是第二点。那么第三点呢，就是到2006年以前，日产公司将为东风汽车公司的研发投入53.3亿人民币，新公司——东风汽车有限公司，预计在2003年1月在武汉成立（东风汽车有限公司因种种原因，2003年7月1日在武汉正式成立<编者注>）。这是第三点。第四点，两家公司在合作意向书上做了一个长远的规划。在这个规划里面讲到，新成立的合资公司2006年的销售目标将达到55万辆。其中商用车33万辆，乘用车22万辆。两家公司也做了一个前瞻性的预测——在未来10年，东风汽车有限公司在全国汽车行业的市场占有率将达到15%以上。我们概括起来讲，两家公司的协议框架大概就是这样一些内容。

主持人：这种合作，对于我们十堰市的经济发展将会产生一个什么样的影响。能不能谈谈您的看法？

严龙茂：好的。应该讲，我们十堰市在几十年前是一个公社，是一个山区小镇。

主持人：对！

严龙茂：那么十堰市之所以有今天，跟汽车工业的发展是息息相关的。我们说，十堰因车而建，因车而兴，东风与日产的合资不能不对十堰经济产生深远的影响。那么从我们目前掌握的情况来看，东风和日产的合资对十堰经济的发展，至少会产生三个方面的深刻影响。

主持人：哪三个方面？

严龙茂：那么第一个方面，我想，东风和日产的合资，将带动十堰城市规划的新飞跃，有一个质的突破。我们仔细研究一下东风和日产合资的这样一个协议——就是要“用日产公司最先进的管理理念、最先进的管理手段，来配置东风公司的物流”。

主持人：　那么它的这种带动具体表现在哪些方面？

严龙茂：譬如说，最早东风公司是为适应“三线建设”的需要，按山沟沟的要求来分片布点的。战线拉得很长。那么这就导致企业运输成本很高。这种布局显然不符合现代化大生产的客观要求。日产公司进来了以后，可能首先要对此问题开刀。那么这就要对十堰市的城市布局、城市规划，对它的硬件设施提出更高的要求。十堰市的地方经济也应该适应这样一个变化，适应这样一个要求，适应东风公司起飞和发展这样一个契机，来构造、规划十堰。我想，十堰是我们十堰的十堰，是东风的十堰，但是更是国际化的十堰。十堰的出路最终还是要走向国际舞台。



主持人（左）与严龙茂（右）在一起

主持人：对！走出去！（掌声）

严龙茂：这是我讲的第一点。那么第二点，日产的进入也为十堰的经济发展注入了新的活力。那么这个活力表现在哪个方面呢？我们知道，十堰因车而建，因车而兴。可以说，汽车工业是拉动十堰经济增长的"火车头"。但是我们应该看到，在十堰发展的整体过程当中，整个十堰经济，除汽车以外的其他行业，规模都比较小。主要是靠汽车工业来拉动。那叫做什么呢？一荣俱荣，一损俱损！一旦汽车工业不景气了，那么十堰市的地方经济，应该讲，也就不行了。在这样一个背景下，作为十堰经济，就应该一方面致力于做大、做强我们的汽车工业；另外一个方面，必须在汽车产业之外寻找新的发展空间。再加上日产进入东风之后，将对东风的整个人力资源进行重组。为符合东风经济发展的客观需要，12 万东风职工当中必然有大量的人员被剥离出来，进入非汽车领域。那么这也要求十堰市地方政府寻找新的经济增长点，为从东风公司这样一个新的资源配置下剥离出来的资产，寻找它新的发展方位。这就要求我们拓宽思路，吸纳他们，为我们十堰市的地方经济发展注入新的活力和新鲜血液。我想十堰市的地方经济也将会因为这个日产进入东风，东风大量的资产剥离到十堰，而产生一个勃勃的发展生机。第三点就是日产的进入，也为十堰经济的产业结构调整创造了条件。

主持人：日产资金进入我们东风以后，将为我们十堰市的经济发展创造一个生机蓬勃的发展局面。

严龙茂：对！主持人概括得非常好。（掌声）

主持人：严教授，您刚才谈到，日产进入十堰，与东风公司合资以后，将给我们十堰的经济将带来一个蓬勃发展的生机。那么在这种情况下，我们十堰经济的战略如何重构？能不能谈谈你的想法？

严龙茂：好的。应该说，十堰的经济因为建了个东风汽车公司，获得了长足的发展。在它几十年的发展历程当中，经历了几度辉煌。譬如说我们有这样一个资料，从我们掌握的材料知道，"七五"末，十堰市在全国五十强里面排第 22 位，它有过它的辉煌。那么在加入世贸这样一个大的背景下，在日产重组东风之后，整个十堰市经济发展的外部环境发生了深刻的变化。十堰市的经济如何适应这样一个变化来加速发展呢？我想当务之急是要处理好这样几个问题。

第一点，就是要树立服务意识。做好、做足汽车产业发展这篇大文章。十堰市市委书记赵斌同志在接见日产副总裁中村客己的时候说过这样一段话，就是我们十堰市政府要为东风汽车公司，在十堰这块地方，打造中国商用车第一品牌服好务。中村客己副总裁也在谈话中反复强调，我们要在十堰市建造全球最大的商用车基地。这既是企业的雄心壮志，也是我们政府的需求之所在。那么政府就必须要适应这种角色的变化，来调整它的服务角色，围绕如何在十堰这个地方做好、做强、做大，为做好商务车的第一品牌创造条件。这是我们的传统项目，也是我

们的优势项目，我们不能丢。这是第一点。

那么第二点，就是扬长避短、趋利避害，大力发展特色产业，变比较优势为竞争优势。我们说，十堰市除了汽车行业、汽车这个产业之外，还有许多其他的行业。这些行业都是我们十堰市本身所特有的一些比较优势。譬如说，我们十堰市有文化积淀非常浓重的旅游资源。例如武当山和郧县的恐龙蛋化石，再譬如说南水北调的水源地丹江口水库……它们既是很美的自然景观，同时里面也蕴含着很深厚的文化积淀。关键是我们如何面对这样一个文化遗产，做好、做足文章，把这个资源充分地利用起来，为十堰的经济发展服务。这是我们要处理的一个问题。再譬如说，十堰市地处鄂西北山区，林业资源、药材资源十分丰富；农民的一些特色产业也比较突出。譬如说"农家乐"、魔芋及我们房县的香菇和木耳，都是非常好的农业特色产品。只要我们运作得法，一定可以把它们由现在的比较优势转化为竞争优势。那么我相信，在不远的将来，房县的香菇不但要出现在武汉的展台上，而且还要出现在纽约的超市里。（掌声）

主持人：好！

严龙茂：对此我很有信心！（掌声）这是我说的第二点。

那么第三点呢，就是调整所有制结构。吸引民营资本和外资进入市场，起到增强十堰城市经济辐射能力和提高经济增长值的作用。十堰市有一个长期的传统，就是国有资本在整个产业结构当中占主导地位。这种经济结构，也有它的优势。但是在我们实际经济工作中也发现，由于所有制结构比较单一，国有经济块头太大，导致整个十堰市的经济结构不是非常合理。缺乏民营资本和外资的进入。那么呢，这样就导致十堰市整个城市辐射力和经济增长值的作用非常衰弱。我想，在未来相当长的一段时间里，调整经济结构，增大民营资本，是我们十堰市的一个很大的工作。同时，还要完成基础设施的建设。随着2005年汉十高速公路的开通，2010年银武高速公路的开通，我想，十堰市这个区位比较劣势的局面，将有很大的改观。十堰市可以充分利用这点来吸引外资，吸引民营资本，调整我们十堰市的经济结构。一方面，我们要把汽车作为主业来做；那么另外一方面呢，要在发展汽车工业的同时，大力发展多种所有制结构。形成一个百花齐放、万家争鸣的局面。（掌声）

第四点，要着力发展前瞻性产业，力争抢占知识经济的制高点。我们刚才谈了很多，都是我们十堰市目前应该做的事情，但是我们应该把眼光放得更长远一点。我刚才谈到了，十堰是十堰的十堰，是东风的十堰，更是国际化的十堰。那么十堰市要想走出去，要想在国际舞台上扮演重要的角色，就必须要抢占知识经济的制高点，用当代知识经济的最新知识、最新产业来武装自己。这个，我想是我们十堰市将来走向世界，立于全球的一个根本法宝。谢谢！（掌声）

主持人：可能现在我们在场的观众，大家都有很多的问题要向严教授提问。哪位同志

有问题，请提出来。

观众 A：您刚才说，东风公司和日产合作以后要大幅裁员。到底要裁多少？怎么裁？请严教授帮我们解答一下。

严龙茂：这是大家比较关注的一个问题。从目前的情况来看，东风公司总经理苗圩同志从来就没有说要裁员。但是，富余人员对东风公司来说是客观存在的。我们有一个资料显示了东风公司跟跨国公司的差距。我所掌握的，譬如福特公司，人均年产汽车 27 辆，东风汽车公司人均年产汽车 2.01 辆。一个是 27 辆，一个是 2.01 辆。那么如果把东风公司这样一个劳动生产力跟福特公司这样一个劳动生产力放在同一个起跑线上去博弈。很显然，福特公司是“泰森”，我们是“武大郎”。那么在这样一个背景下，东风汽车公司要想发展，就必须要走国际汽车工业发展的共同道路，就得要分流富余人员。分流富余人员，这是没有办法的事情。不过苗圩同志反复讲：由于我们的东风汽车公司地处十堰这样一个山区，那么大量的裁员，或者说大量的买断工龄，显然是不符合实际发展需要的。怎么办呢？这就是我们要开发的、所谓的开发式安置。就是说，把大量的富余人员从汽车领域，这样一个行业里边配置出来，把他“拿”出来，提高汽车主业的竞争力。那么这些人出来以后怎么办呢？那就进入一个非汽车领域里。譬如说“退二进一”，譬如说“退二进三”呀，就是大力发展第一产业呀，大力发展第三产业呀。我想只要我们开动脑筋，办法总比困难多。谢谢！（掌声）

主持人：那就是一句话，“是分而不是裁”。下面看哪位同志提问。

观众 B：严教授，我想问一下:咱们的东风公司总部不是说要搬家吗？那到底搬不搬呢？



湖北汽车工业学院学生向嘉宾提问

严龙茂：这位同学的问题提得非常有代表性。也是我们东风公司 12 万职工非常关注的一个问题。但是我要告诉各位观众，就目前我所掌握的材料，没有哪一位领导人说东风汽车公司要搬家。但是具体情况，我可以给同学们说一下。第一个，就是新的公司——“东风汽车有限公司”，就是我们刚才谈到的东风与日产合资的这样一家公司，它的注册地是在武汉。不过，这家公司由于战线拉得过长，譬如说在十堰，在襄樊，在广东花都，都有生产基地，所以呢，在每一个基地里面都有一个管理中心。这个管理中心的构成要讲究成本核算。这个管理中心的构成要利于当地汽车工业的发展。那么从这个角度来讲呢，东风公司搬家或不搬家，对

十堰的经济的发展影响并不大。那么你认为它是搬了，只是因为它的注册地在武汉；你认为它没搬，因为十堰依然是商用车基地，那它就没有搬，因为东风永远是十堰人的东风！谢谢！（掌声）

主持人：我听了半天，也没有听出来到底是搬还是不搬。

严龙茂：因为东风永远是我们十堰人的丰碑。（掌声）

主持人：好。还有哪位同志有问题？

观众 C：严教授，您认为东风公司和日产公司合作的话，东风公司最大的劣势是什么，而日产公司最大的优势又是什么？

严龙茂：这位同志比较关注两家公司的优势互补。首先，我想回答第一个问题——东风公司的劣势。按照我个人的理解，大概有这样几个方面：第一个方面是区位劣势。东风汽车公司地处西部山区，它的信息、它的交通、它的通讯都比较落后。那么跟上汽比较，跟一汽比较，显然就处于下风。这是它的第一个劣势。那么第二个劣势呢，那就是长期以来地处华中的腹地湖北，尤其是在鄂西北山区。在这样一个山区里面、在山沟沟里边搞汽车工业，导致了人们思想观念的陈旧和滞后。那么第三个劣势呢，就是东风汽车公司在人力资源方面目前面临着捉襟见肘的局面。强有力的人力资源纷纷“出逃”。有句说法叫做“孔雀东南飞”，现在东风公司的“麻雀”也在东南飞。（笑声）我们想，东风汽车公司要想跟跨国公司进行博弈，必须要有强有力的人力资源。而由于我们这个区位劣势在这儿摆着，没有吸引强有力的人力资源进入的筹码。这是我们面临的第三个问题。那么第四个问题，客观地说，就是长期以来东风公司发展历史进程中遗留下来的一系列历史问题。譬如说，企业办社会。再譬如说，由于封闭状态下的人文环境所导致的人们思想观念、市场意识的落后。这些都成为制约东风公司发展的一个很重要的因素。我想东风公司的劣势，就我们目前来说，只能看到这四点。

那么日产公司的优势呢，我想概括起来：第一，它有长期以来在市场经济条件下，发展汽车工业的经验和新的理念。这是它一个最大的优势。第二个，日产公司它有强有力的汽车工业发展的基础。那么第三个呢，更重要的一点，就是它懂得如何在世界汽车市场上发展汽车工业。我们看到，在东风和日产合资这个协议里面反复强调的，就是日产要用它最先进的发展汽车工业的理念，来对东风汽车公司进行整合。这是第三个优势。那么第四个优势呢，就是日产有强大的研发能力。我想到目前，日产公司的优势主要表现在这四个方面。

只要两家公司通力合作、优势互补，我想东风汽车有限公司将会成为一个国际型、在国际上具有强大知名度的跨国公司！（掌声）

主持人：还有哪位同志要提问？

观众 D：严教授，您好。东风公司和日产合资以后，东风公司对人才的需求肯定会发生重大的变化。那么我想问一下，合资以后，东风公司到底需要什么样的高科技人才？



湖北汽车工业学院师生

严龙茂：东风公司目前发展的一个最大的问题就是人才贫瘠。苗圩同志在今年的经济工作会议上讲话时说，东风汽车公司要用 5 年或者稍长的时间进入世界 500 强。那么我们要达到这样一个目标，就要全方位地、大力地引进各方面的人才。当然，各方面的人才我们都需要。但是当前最重要的，我想有这么几个方面的人才。也和同学们一起探讨一下。第一个方面，东风公司最缺乏的是什么人才呢？是资本经营方面的人才。我们虽然要在 5 年或更长的时间把东风公司做大、做强，但做大、做强，依靠以前的利率投资是不行的。利率投资是很慢的。那么另一个方面，就是低成本扩张。低成本扩张是什么呢？就是资本的运作。通过资本的运作把东风公司做大、做强。目前东风公司最缺的就是这个。那么东风公司缺的第二个呢，是"软"人才。我倒并不认为东风公司很缺"硬"人才。"软"人才是个什么概念呢？懂得理财的、懂得法律的、懂得金融的人才。这在东风公司是相当的缺乏。第三个，我想就是缺乏一些懂英语、懂计算机，能够适应现代化物流管理这方面的管理专家和人才。我想当务之急，东风公司最缺的还是这三个方面的人才。谢谢各位！（掌声）

主持人：在我们《车城大讲坛》即将结束的时候，请我们的嘉宾用一句话来结束今天的演讲。

严龙茂：好！下面我用一句话和同志们共勉。这句话就是：东风诞生于十堰，十堰孕育了东风；东风走向世界，十堰更加精彩！（掌声）

主持人：各位观众，今天的《车城大讲坛》到此结束。谢谢大家。再见！（掌声）

在十堰将成为世界级卡车制造中心目标下
十堰市汽车零部件工业怎样才能有所作为

主 持 人： 操建华

嘉　　宾： 孙年益　《企业导刊》副总编

现场观众： 湖北省汽车工业学院师生

播出时间： 2002年11月9日

嘉宾介绍： 孙年益，1943年出生，1966年毕业于华中师范学院。《企业导刊》副总编，编辑部主任，常务副总编，国家经贸委《中国经贸导刊》高级记者，中国科学《发现》杂志副理事长，《中国改革发展丛书》和《当代中国人才库》名誉主编。2002年被中国管理科学院聘为终身研究员。主要著作有：《匈牙利改革风云录》、《世界汽车浪潮》、《世界轿车大观》、《中国汽车纪行》等。

主持人： 媒体搭台，学者讲演：《车城大讲坛》，谈公众关心的事。就我们十堰来说，汽车是公众最关心的话题。因为十堰是因车而建、因车而兴。所以今天我们的谈话主题还是汽车。这个标题比较长，就是“在十堰将成为世界级卡车制造中心目标下，十堰市汽车零部件工业怎样才能有所作为”。今天的嘉宾是长期关注汽车行业的一个学者、编辑，又是一个记者。他现在就在我的左边，叫孙年益。您好！



主持人与孙年益（右）

孙年益： 您好！

主持人： 孙先生，“十堰将成为世界级的卡车制造中心”这个话是谁提的？为什么要这样提？我们掌声有请孙先生精彩的讲演。（掌声）

孙年益： 要在十堰建设世界级卡车制造中心，是东风公司总经理苗圩提出来的。最近，苗总在几次形势报告会上明确地讲了，东风汽车公司要在十堰发展商用车。它的基地就在我们十堰。商用车有多大的规模呢？年产33万辆左右，基本上都放在十堰生产。苗圩总经理讲，就是要把十堰建成世界级的卡车制造中心。我想从三个方面来说明：第一个，从规模上来讲，世界上有两家大的卡车制造公司。一家就是世界上很有名的、大家都知道的德国的奔驰汽车公司。它的卡车生产能力，把

分布全世界各个国家的生产基地的生产量加起来，是年产50多万辆。它是第一大家，世界上第一个大的卡车中心。第二家卡车公司呢，就是瑞典的沃尔沃。它在世界各地的产量加起来，也有20多万辆。这是世界上的第二大卡车制造中心。那么我们东风汽车有限公司的商用车年产量，到2006年，是30多万辆。我们可以想象到，它就是一个世界级的产量。

主持人：和日产合作以后的产量？

孙年益：合作以后的东风汽车有限公司，它的商用车产量就是逐步达到30多万辆。这个30多万辆主要就在我们十堰生产。所以第一方面，苗总讲了，要把十堰建成一个世界级的卡车制造中心，这是从数量上来讲的。第二个方面，我想从产品的质量上来讲。我们东风商用车生产基地在十堰。从二汽到东风汽车公司，已经有30多年了。这30多年来，我们的生产能力从五吨车到六吨车、八吨车，后来又在襄樊搞了轻卡。用我们国内的原材料，再加上国内的设备和技术，东风车被我们自豪地称为“国产车”。这也是我们自己设计、自己制造的中国品牌的卡车。但是呢，在国际范围来讲，我们东风汽车只是在国内可以说是知名品牌，与国际汽车厂家比较起来，我们这个产品在品质上还不能说是全世界最优秀的。而我们这一次与日产合资以后，将要从日产引进最新技术，引进日产的管理，引进日产的全球采购，把我们这个东风卡车武装起来。在原有的东风品牌基础上，又装进了日产的新技术，同时还要引进日产的新产品。这些都装进了这个东风品牌之中去了。东风品牌不变，这是双方已经同意了的。凡是商用车这一块儿呢，仍然叫东风、东风汽车。你想，那是什么规模？

主持人：世界排名呢，排第三没问题吧？

孙年益：这下我们就是世界前三位了。在世界排前三位，你说这个卡车公司是不是世界级的？

主持人：世界级的！

孙年益：世界级的。产品是世界级的了，产量也是世界级的。我们原来的产品，只相当于世界二十世纪八九十年代的产品。合资以后，就把日产公司的产品，连同它的技术都引进到我们东风来了。虽还叫“东风汽车”，但是东风汽车上了一个大档次，跨进了21世纪的最新汽车产品的行列里面去了。所以呢，从这个意义上来讲，我觉得东风要把十堰打造成世界级的卡车制造中心，是有一定的实际内容的，不是虚的。第三个方面，从企业的属性来讲，我们原来的东风汽车公司是中国国内有名的一个国有企业。国有企业就是我们的国有资产。我们的国有资产在国内出名，但在全世界范围内，我们还不敢说我们很出名。拥有171亿元资产的合资公司，是东风和日产双方的一个共有的公司。日产公司是世界十大汽车公司之一，它是一个跨国公司，年产量是二百五六十万辆，排在世界十大公司的第七位左右，是第八还是第六位！这样一个大的公司，我们跟它合作了，我们就融入到世界跨

国公司这个行列里面去了。所以从这个意义上来讲呢，我也觉得，东风汽车公司在十堰打造的这个卡车制造中心，是世界级的。十堰过去就是一个二汽的卡车生产基地；今后，将是一个名正言顺的跨国公司的卡车生产基地了。所以，作为我们这一块儿来讲呢，我觉得，我们十堰人还应该挺直腰杆，讲我是十堰人，我是东风汽车城里的人。对不对！应该引以为豪！（掌声）

主持人：可是我们的零部件企业和东风配套的零部件品种是越来越少了，分量也越来越少了。这是为什么？

孙年益：这个原因比较复杂。回过头来看，从二汽建厂到东风不断地拓宽产品型谱，要放到这个大背景下来认识。二汽建厂初期的时候，我们十堰市没有汽车配件工业，更没有汽车制造业。整个汽车工业按全球范围内大家的习惯来划分，汽车工业分两块：一块是汽车制造业；另一块也就是零部件制造业。零部件企业加上汽车制造业，才是一个完整的汽车工业的概念。而在1969年，严格地讲吧，二汽大规模开始破土动工以前，十堰是一片荒凉。

主持人：当时十堰这个地方还是一片荒凉，但是我查了《十堰市志》，有一个地名叫“东风”。

孙年益：那是东风公社。就在现在的土门那个地方。

主持人：公社？

孙年益：对。原来那个地方叫土门公社。“文化大革命”时期，土门公社不好听，后来又给它取个名，叫“东风公社”。

主持人：东风公社。

孙年益：所以轮胎厂建在土门的时候，也就叫东风轮胎厂。二汽刚开始生产的汽车是从一汽引进来的产品，这个产品的名字在一汽的时候也叫东风。后来二汽大批量生产的卡车，从“2·5Y”到“三吨半”也好，到“五吨140”也好，都叫做东风汽车。“东风”就成为载重车品牌了。当时呢，我们十堰还没有零部件工业，为了适应东风汽车生产需要，二汽也为了感谢地方，就拿了一部分产品扩散给地方生产。这实际上也就是对地方的扶助和补偿。有些还把设备和产品同时交到了地方。但是随着时间的推移，随着市场竞争的加剧，“五吨车”作为单一的一个产品，已经无法适应市场需要了。所以“五吨车”后来有了变型车，“140-1”变成了“140-2”，就是“五吨车”的第二代产品，但是还不能适应市场的需求，后来又出现了“六吨车”。在“六吨车”很短暂的辉煌以后，又很快推出了“八吨车”。结果，十堰市的汽车零部件工业还固守在当时的“140-1”、大不了“140-2”那个范围之内，没有跟上东风车的发展更新步伐。要是“八吨车”、“六吨车”，以及后来的轻型车、轿车的扩散产品跟上的话，这日子就好过了。

主持人：那是不是可以这么说，现在的份额占得越来越少，是因为跟不上二汽的车型发展？

孙年益：是这样。就是在东风卡车产品不断拓宽型谱的情况下，我们十堰市的地方零部件企业没有与时俱进。用现在的一句话讲，就是没有同步发展。

主持人：没有同步发展。

孙年益：没有同步发展的这些厂子，我看还比较多。这些厂家，很多都是拿一个外协件来加工。拥有总成和整个零部件的协作生产的不多。但是像有些零部件的厂家，像通达、华阳，它们的情况就比较好。通达为什么那么兴旺发达呢？就是因为通达随着二汽的产品型谱的拓宽，它能够不断地把它的触角从十堰伸入襄樊，从襄樊又到了武汉，现在又从武汉到了广东的花都。通达的经验，是值得我们十堰汽车零部件企业学习的。



孙年益剖析十堰汽车产业

主持人：从总体上说，我们十堰市地方工业中为汽车配套的企业，给二汽相配套的份额越来越萎缩的话，这意味着什么呢？对我们十堰市来说。

孙年益：这对于十堰地方工业、地方经济是一个很大的压力。原来据我了解，在东风汽车的外协配套的 80 多亿元的市场份额中，前些年在十堰这个地方，汽车零部件工业要占 30% 的份额。最近这些年呢，因为我们固守在五吨车的配套方面，没有新的产品型号投入生产，所以我们的配套产量逐年下滑。因为五吨车的产销量是在不断地逐年地下降，越来越萎缩了。所以东风公司如果不开发六吨车、八吨车、轻型车、轿车的话呢，也是无法生存的。在这种情况下，十堰零部件企业如果还是固守在这么一个单一的产品协作配套上的话，那肯定不行了。这对十堰地方工业是一个很大的压力。我感到这是一个十分值得研究的问题。

主持人：症结可以说是诊断出来了。那么怎么来对症下药呢？有什么好的解决办法没有？

孙年益：若想在这个问题上化被动为主动，唯一的一个办法，就是要把我们的协作配套产品结构，由单一品种拓宽到东风全系列品种当中去。包括八吨车、轻卡、轿车，以及今后东风、日产合资以后引进的那些新产品。凡是东风开发的新产品，都应该想办法跟它配上套。如果配不上套的话，你就得落后。因为东风的产品在不断地变化，有的不适应市场需要的产品，就淘汰掉了；适应市场需要的，它就被开发出来了。你总是守在那一个摊子上，就相应地落后了。

主持人：要改变这一现状，需要哪些条件呢？

孙年益：那就需要双方努力了。

主持人：怎么努力呢？

孙年益：作为东风汽车公司负责产品扩散的部门，应该看到，十堰具有区域优势，十堰具有一定的汽车零部件的生产基础、生产能力、生产水平。在同等条件下，应

该尽量地考虑把这些产品扩散给地方，扩散给十堰，扶持我们十堰地方汽车工业的发展；作为地方、地方企业来讲呢，要努力争取。就像东风公司跟日产合作那样，也谈得时间不短呀。如果不苦苦追求的话，就没有今天的结局。这也是个实在话呀！（掌声）

主持人：那么就十堰这方面，政府要做什么？企业要做什么？

孙年益：要改变这种现状，那只有双方努力。更重要的是，我认为是地方企业要努力。地方企业不下决心追求，就像一男一女谈朋友一样，你不追求她，她就把你给忘记了。

主持人：就是第三者插足了。

孙年益：就是第三者插足了。人家抢走了。（笑声）不是最近有人说嘛，日产刚跟东风签订合作协议。日本、韩国就有50多家零部件企业，跑到武汉去谈配套合作。不是吗？第三者来了。第三者来了后，她就会说我有优势，我学历又高，我人才又好，我又"年轻貌美"，没有负担，你看我们能不能合作！我们没办法了。也就是说，从企业实力来讲，它的技术开发能力强，它的管理水平高，它的设备新，当然它具有优先条件。我们十堰地方汽车工业，如果不在产品开发能力上、设备的装备能力上、在基础管理上上等级，要适应这个形势，是非常困难的。这是我们中小零部件企业面临的一个巨大的压力。（掌声）

主持人：最近我们了解到，日产公司要求它在日本的配套厂家，就是在日本本土的配套厂家，要在两年之内，到中国寻求零部件的合作，在中国生产零部件。最近就有50家日产配套厂家到武汉寻求伙伴。我们十堰市的零部件企业，向东风公司配套有很多。刚才说的通达、橡胶、华阳、车身、车架、钢套等零部件厂，如果能和日产配套的厂家合资的话，那将会怎样？

孙年益：从理论上来讲，我认为，我们十堰的汽车零部件制造业，必须寻求到大的国内或国际合作伙伴，才能够生存下去，才能够发展壮大。日产的新产品呢，我们的零部件企业有的能够跟得上，那就会就地采购。跟日产的新产品无法配套的，那么日产就要重新引进它的零部件的生产工艺，到我们东风汽车公司来生产或者采购。而合资公司要引进它的整车，在这里生产的时候，我觉得就为我们十堰市汽车零部件制造业提供了一个合作的最佳机会。无限商机。你刚才讲了，如果说我们十堰的这个通达也好，华阳也好，车身也好，车架也好，橡胶厂也好，这些厂子都想办法跟合资公司合资的话，那我认为就太好了。那就是说，把我们十堰的汽车零部件制造业融入到东风公司资产重组、事业重组的这个大局当中去了，发展战略当中去了。实质上，也就是融进了国际合作重组里边去了。把我们的汽车零部件制造业上了一个档次。

主持人：那就是说，现在我们还是有这个能力，有这个实力，有这个基础，也有这个机遇，是吧？

孙年益：机会应该说是存在的。还是那个话，就是事在人为！

主持人：现在的情况是，江苏、浙江这一带的汽配行业非常发达。而现在十堰的汽配业和东风配套的，正在逐渐萎缩，这就和它们有关系。它们会源源不断地，把江浙那边的汽车配件，源源不断地运到十堰。那么合资以后，十堰市能不能打败江苏、浙江这些地方的汽配行业，占据优势，取得零部件优势地位？

孙年益：据我了解呢，江浙一带的汽车零部件企业，它的技术水平比较高，它的装备、设备比较先进，它的管理也比较好，而且资本比较雄厚。大部分都是民营企业。民营企业呢，它的机制、经营机制比较灵活。在区位优势上，它离东风公司比较远，有的甚至几千里。它把一个零件在那个地方加工好了，再拉到十堰来，这是相当不容易的。但是转过来讲，它有前面这些优势，再加上它的劳动力成本比较低，所以价格比较便宜。它具有最大的竞争优势——价格优势。十堰的汽车零部件制造业要想跟江浙一带的汽车零部件制造业竞争，并且取得绝对性胜利的话，那就必须在降成本上、在技术水平上、在质量水平上下功夫。没有这些，我们搞不过人家的。再一个，东风即将引进日产全球采购的管理模式，从这个角度来讲，我们就更要在价格上追求这个问题。譬如说，合资之后，从明年开始，零部件配套产品的采购价格要降低 13%。我们十堰市地方零部件厂有没有这个思想准备？如果没有这个思想准备，那么江浙一带汽配厂家就可以。我要求降 13%，它能降 15%，我们搞不过人家。搞不过人家，市场都被人家占去了。（掌声）

主持人：好。我们的节目进入了尾声，请您用一句简短的话结束今天的讲演。

孙年益：随着东风将在十堰打造世界级的卡车制造中心这个目标的实施，我相信，十堰汽车零部件制造业一定会有一个快速的发展。因为它搭上了东风汽车这个快车道，而且东风汽车又进入了国际这个快车道里去了。所以，在这种情况下，我们相信十堰地方汽车零部件制造业一定会做大、做强、做好，一定会取得一个大的发展！（掌声）

主持人：最近的《南风窗》杂志有一段话："中国的汽车市场产生过很多的奇迹，但时势造英雄的时代已经过去，未来中国汽车行业也许不会再上演这一幕一幕的传奇；取而代之的，将是一场实力与经营智慧的比拼"。东风日产合作，对十堰是机遇。十堰本来的实力也不是很弱，那么要比拼的，主要就是经营智慧。十堰既然要成为世界级卡车制造中心，那么也应该成为世界级的汽车零部件的制造和营销中心。

我们今天的节目就到这儿了。谢谢！（掌声）

怎么样在十堰打造中国商用车第一品牌

主 持 人：操建华

嘉　　宾：杨少杰　东风载重车公司总经理



东风载重车公司总经理杨少杰

现场观众：十堰市属汽车企业领导
十堰市公安局部分民警
十堰市广播电视局领导和记者

首播时间：2002 年 11 月 16 日

嘉宾介绍：杨少杰，东风载重车公司总经理，中国铸造协会常务理事，中国企业家协会理事，华中科技大学兼职教授。

主持人：媒体搭台，学者讲演；《车城大讲坛》，谈公众关心的事。在我们十堰，无论是过去、现在和将来，大家最关心的还是汽车。所以今天我们还是谈论汽车。题目是“怎么样在十堰打造中国商用车第一品牌”。主讲人是东风载重车公司总经理杨少杰先生。大家鼓掌欢迎！（掌声）今天来到我们节目现场的，有十堰市汽车行业协会副会长刘卫国和他所率领的市属汽车行业的老总们。欢迎你们！（掌声）还有一向对保护东风商标很有作为的市公安部门的民警们。也欢迎你们！（掌声）还有长期密切关注十堰汽车工业发展的广电各媒体的记者和记者领导们。同样也欢迎你们！（掌声）

杨总，我手上的材料表明，您上过山，下过乡，教过书，当过工人，也干过技术工作，又从基层管理岗位一步步走到现在的东风载重车公司当家人的位置。1992 年以来，您就有五项管理成果获得大奖；同时，您还是中国铸造协会常务理事、中国企业家协会理事、华中科技大学兼职教授。

您这个大学兼职教授是否常给大学生们讲课？

杨少杰：每年讲两次。

主持人：每年两次。讲什么呢？

杨少杰：讲管理方面和汽车发展动态方面的一些信息。

主持人：和经济、汽车都相关联的话题？

杨少杰：对，对。

主持人：国有企业的当家人今天作为学者来到我们这个小小的演播室，我们感到非常高兴。正所谓：山不在高，有仙则灵；演播室不在大，有杨总就行。（掌声）听说您要来，我和我的同事，还有这么多朋友，有不少问题想请教。譬如说打造中国商用车第一品牌。那么对十堰市来说，人们更关心的是在什么地方来打造这个第一品牌，还有就是东风汽车有限公司即将注册武汉，在这个情况下，打造第一品

牌将会怎样？再就是“商用车”这个概念，该怎么理解？我们掌声有请杨总为我们做精彩的讲演！（掌声）

杨少杰：他给我提了一个非常大的课题。但是就这个课题呢，我也非常愿意给大家做一个阐述。当然这个阐述是非常粗浅的。大家都知道，十堰是东风的发源地，商用车的生产基地也是在十堰。十堰经过了30多年的发展和建设，使东风商用车在这一块沃土上，已经生产了近300万辆汽车。在市场的占有率，达到了45%左右。那么我们正在蓬勃发展的重型车，通过这两年艰苦的努力，也把它的市场占有率提高到35%。因此说，东风产品、东风品牌，在全国人民的心目中已经留下了深刻的印象。但是就目前来讲，仅仅是一个品牌。当然也可以说是一个知名品牌。因为它是国家工商总局命名的第一个全国汽车行业的驰名商标和知名品牌。

我们怎么样在十堰打造中国商用车第一品牌呢？大家都知道，第三代商用车是以总重1300系列，就是天龙系列车为代表的产品。这是一个全新的产品。这个产品是随着我国经济建设的蓬勃发展、国家道路运输条件环境的变化以及我们公路条件和公路运输方式的一些变化，我们审时度势，适时地将推出的产品。这个产品的特点是：设计上，采用了国际上先进的一些技术，进行整车的匹配。发动机、桥、变速箱、减振系统、悬架部分、驾驶室，都采用了当今世界上比较先进的一些总成。这些总成的匹配，将极大地提高东风总重30吨以上的这个产品的竞争力。因此我们将高起点地来打造这样的一个产品。并且这个产品的研发、生产，都将在东风公司的十堰基地进行。

在东风和日产全面合资以后，我们将应用AB沃尔沃、雷诺的这个技术，在改造我们总重7.5吨到18吨，4乘2，这样一些传统产品的改造上，把我们这些产品打造得可靠性高、质量好、价格优，深受用户欢迎，能够成为用户的挣钱机器。那么，东风品牌在人们的心目中就会比较高大，就会得到用户的认可，就会得到用户和市场的承认。这些品牌都将在十堰基地打造。因此，十堰再次成为商用车的制造中心，它的实力增强了。不仅如此，合资以后，东风公司将注入40亿元的资金对十堰基地进行改造。因此，这个产品发展的格局变化、结构调整、资源配置，都将极大地给十堰地区带来新的商机和机遇。



主持人与杨少杰（右）

主持人：那商用车是相对轿车来说的概念喽？

杨少杰：国际上把汽车分成两大类。以载人，以人为主体、为对象的车叫做乘用车。譬如说轿车、客车，这些都属于这个乘用车的范畴；以货物运输为主的，成为生产力工具的一些产品通称为商用车。因此十堰基地是以生产商用车为主的，就是生产载货为主的一系列的汽车产品。

主持人：现在我们抛开第一品牌这个目标不谈，先来评价一下东风卡车在中国、在世界目前的地位？

杨少杰：东风卡车目前在国内来讲，技术领先，有一定的竞争优势。它的技术领先主要体现在发动机、桥和变速箱上面。我们是技术领先的，在产品质量上也优于其他汽车企业的同类产品。今年1～10月份，我们销售了近13万辆商用车，销售收入达到了147亿元。就全国的汽车行业来讲，是首屈一指的，是排在第一位的。那么就国际市场来讲，东风的产品也已经走向了国际上一些第三世界的国家。譬如缅甸，很多国家的车都在那卖。在崎岖的道路上，别人的车都不能走，我们的东风车可以披荆斩棘。但是从整体来讲，我们的产品在技术上、制造的质量上、可靠性上、附加值上，都与世界水平有很大的差距。那么这些差距，我们正在力图通过国际合作来缩短。



杨少杰总经理剖析差距

主持人：我的理解，那就是说，东风商用车在国内已经是第一品牌了。我们提出的这个目标，是要进一步巩固这个第一品牌，在国际上争取拿名次。是这个意思吗？

杨少杰：我刚才没有说我们是第一品牌。

主持人：我们是从目前的销售，和市场占有率上来看的？

杨少杰：“第一品牌”是用户评价的，我们自己不能自吹自擂。我们说的是要“打造”中国商用车第一品牌。那么“打造”和“是”是有区别的。是概念上的区别。

主持人：目前还是不能说我们是第一品牌了？

杨少杰：我们有这个决心，有这个目标，也有这个实力，把东风商用车打造成中国商用车第一品牌。我们的战略目标。苗总提得非常响亮，就是要通过国际合作，使东风商用车成为世界三强之一。这就是我们的战略目标。

主持人：中国第一，世界第三。

杨少杰：不是第三，是三强之一。

主持人：对！三强之一，说不定会成为第二。

杨少杰：这还需要我们继续努力。

主持人：那么我们的信心建立在什么基础上？有何信心提出这个伟大的目标？

杨少杰：我们的信心是建立在客观实际之上的。从客观上来看，我们的产品拥有一些先进的技术。譬如说跟美国康明斯合作生产的美国康明斯发动机，以及我们最近，

2002年10月24日，苗圩总经理在北京带领我们与雷诺签订的D311的发动机——能够满足欧洲三号排放标准需求的这种发动机。这种发动机在世界上技术领先，普遍受到用户的欢迎和社会的认可。那么在产品的先进技术运用上，我们将采用GPS定位系统，采用线型系统的一些电控技术来对传动系统、自动系统进行改造。把这些先进的技术运用上去以后，能极大地提高东风产品的竞争力，能极大地提高东风产品在国际市场上的竞争力。只要我们主观上，不断加大在市场上的宣传力度，提高我们的服务水平，那么成为第一品牌是完全可能的。

主持人：十堰人殷切盼望着东风能够腾飞世界。那么我们的政府、政府各部门以及汽车相关行业，包括我们媒体自身，能为东风做哪些配合？做好哪些服务？就是说，您感觉到东风需要什么样的服务；需要我们怎样配合？

杨少杰：十堰是我们的第二故乡，十堰是东风的家园。那么共同建设好十堰，是我们的职责，也是我们的义务。因此把十堰地方经济扶上去，支持上去，也是我们义不容辞的职责。因此我认为，十堰在这样一个大开放的环境下，应该为东风的这种发展感到高兴。应该为东风能有这样的机遇而喝彩。恐慌是不必要的。当然，随着东风的合作、产品结构的调整，我们现有十堰基地的配套企业——依托东风的这些配套企业，存在自身在发展过程中间的一些难以逾越的问题。这些问题将阻碍生产力的发展。不过，好在市委、市政府对这个问题也是非常关注的。

主持人：今天来演播现场的，有不少是汽配行业的老板。代表他们问一个问题：在打造第一品牌过程中，他们怎么样才能有更大的作为？

杨少杰：时间是不等人的。只有抢占了机遇，提前、超前地为东风公司打造中国商用车第一品牌提供高质量、高标准的产品，才能够使企业在这样的一个发展过程中占据主导地位。

主持人：有老板说，我们应该是“近水楼台先得月”。可是他们感觉到，来自江苏、浙江这方面的压力比较大，因为他们每年完成的东风商用车的配套产品数额比十堰还要大。这是怎么造成的？

杨少杰：这是一个按照市场经济规律来做事的结果。我为什么这么说呢？现在十堰地方配套企业承接东风配套生产任务的总金额大概是12亿元。而东风载重车公司原来的采购量是120亿元，其中，原材料和装备配件等为50亿元。剩余的为配套件。从总量来讲，也不算很低，十堰地方企业在70亿元的配套件里面占有近1/5的份额，其中包含东风实业开发公司的配套产品。从配套这个角度来讲，这12亿元的配套产品，它的产品附加值很低，竞争力不够。这些产品是没有科技含量的低附加值的产品，是劳动密集型的产品。

不止如此，当前江浙地区的配套零件能够快速打入东风，不仅与他们的机制灵活有密切的关系，而且也与他们的长远发展战略以及大幅度进行技术改造有密切的关系。因此，作为十堰的企业来讲，第一个是要快速转换经营机制；第二是

要大力地进行技术投入。哈佛大学里有一个教材讲到："谁的眼中有未来，谁的手中就有现在"。因此，企业家要有放眼全球的视野，放眼中国汽车工业的视野，为自己的企业做好定位，找好"坐标"。(掌声)

主持人：好的。现在我们要把时间留给现场的观众。有什么问题，赶快发问，抓紧时间。

观众 A：请问杨总，在东风与日产合作的背景下，东风公司可以从哪些方面进一步支持和鼓励这些配套企业，帮助他们在打造第一品牌零部件方面做些工作？谢谢！

杨少杰：世界汽车工业发展的经验告诉我们，整车厂如果没有零部件厂的支撑，是做不出好的产品的。因此，零部件企业在东风商用车打造第一品牌的过程中间，起着举足轻重的作用。商用车的发展趋势告诉我们，"节能和环保"将成为当今商用车发展的一大主题。因此十堰的企业，一定要注意把我们传统的产业、传统的制造方式转变为现代的制造方式。提供给东风公司的配套产品，应该是现代的、有高技术含量的产品。在跟日产合作以后将为你们提供的，第一个是信息，把产品的技术指标提供给你们；其次是在零部件总成的布点上优先考虑十堰。按照苗圩总经理和徐平书记的要求，把在十堰能干的产品都留给十堰。作为我本人来讲，将全面地落实苗圩总经理和徐平书记的指示，做好这项推动工作。同时，我也是市政企共建办的成员之一，我本身来讲，也有责任为十堰汽配企业做好这项工作，做好我个人主观上的努力。



现场观众向嘉宾提问

主持人：围绕主题，抓紧提问。

观众 B：杨总您好，我是市公安局人民路派出所的民警。以您作为一个企业管理者的角度来看，对于我们公安，怎么样才能更好地为十堰市、为东风公司经济建设做好服务？有哪些新的要求？

杨少杰：由于前几年经济秩序不规范，带来了许多的问题。一些不法分子利用政策上存在的问题，做了大量违法的、损害东风形象的一些事情。那么在市委、市政府的领导下，在十堰市公安局和各位民警的努力下，经过重拳出击，使这些问题，特别是近 3 年销售中间存在的这种问题，得到了根本的治理。这些极大地维护了十堰汽车市场的形象，维护了东风公司的权益。那么随着资产重组和国际合作的到来，要想使东风商用车市场能够维护一个很好的经营秩序，我想首先还是要依法治理。只有法制健全，才能够使你这个市场得以长治久安。因此说，依法治理经济秩序，是我们下一步要认真做的一项工作。第二个就是要向全社会宣传，要广泛地宣传东风产品，要用户通过正常的渠道进行购买，要坚决打击那些

坑蒙拐骗的不法分子和坑害客户的这种行为。这些工作还将需要我们和公安民警共同努力。

观众 C： 东风公司与日产公司合资重组以后，在产品质量管理方面，对零部件企业有哪些特殊的要求？

杨少杰： 零部件企业，你一定要把贯标工作做好。特别是从长远发展的战略出发，你要考虑，你怎样贯彻 TS16949 这样一个质量标准，加强全面质量管理。通过先进的技术和先进的管理，使你的产品处于一种受控状态。这样，你所提供的产品，不管是合资公司也好，不是合资的也好，或者是今后给更多的 OEM 厂做配套，你都是有竞争力的。（掌声）

观众 D： 请问，东风公司和日产重组后，新的东风汽车有限公司将实施全球采购的这个模式，对于我们长期为东风汽车服务的配套企业来说，应该如何适应这个新时代的要求？谢谢！（掌声）

杨少杰： 如果说你这个企业死抱住过去不放，抱住过去的一种思维方式不放，抱着我的产品就是这个样，你要不要，就是这些，我反正有人保护。如果是这种思维，那么你就会被淘汰了。如果说，你把这个战略眼光放得非常长远，不断地开发新产品，不断地随着东风公司产品结构的调整去主动地适应，那么说你肯定有一席之地。（掌声）

观众 E： 刚才杨总讲了打造中国商用车第一品牌，这面旗帜已经举起来了。那我们希望在两三年之内看到它是一面奔跑的旗帜。其实这面奔跑的旗帜说到底，最终还是人才的竞争。那么，对于我们东风载重车公司的员工，尤其是专业技术人员，以及我们市属配套企业的普通员工和专业技术人员，会提哪些新的要求？谢谢杨总。

杨少杰： 人才问题一直是东风公司和十堰基地的一个大的问题。因为客观实际的一些问题，影响了东风十堰基地和十堰市对人才的诱惑力。如果说我们在硬件上、软件上不能给人才提供一个良好的环境，那么我们再怎么做，人才也是引进不来的。因此，需要我们的各级领导对引进人才的问题，要站在一个战略发展的高度上认真地思考，制定出新的政策来解决这个问题。当前东风公司随着新的战略、新的事业的开展，急需大量的人才。随着东风战略重组的开展，十堰要跟上这个步伐，也需要大量的人才。那么就需要我们各级领导有一个非常清醒的认识，审时度势，把人才引进来。（掌声）

主持人： 今天的对话到尾声了，按照惯例，杨总要用一句话来总结一下今天的讲演。

杨少杰： 这个时代的变化是人们的主观意识不能左右的。因此，我们要在时代不断变化中寻求主动——主动地去适应这个变化的挑战，使我们在这样的一个竞争中立于不败之地。谢谢各位！（掌声）

主持人： 谢谢杨总的精彩讲演，让我们也享受到了华中科技大学的待遇。盼望着您多来给我们做几次讲演。也谢谢在场的观众朋友们。再见！（掌声）

东风日产合资对十堰财税的影响

主 持 人：操建华

嘉　　宾：杨朝中　十堰市常务副市长

现场观众：地税局、国税局、财政局领导及部分干部

首播时间：2002 年 12 月 21 日

主持人：观众朋友，这里是《车城大讲坛》。东风和日产合资以后，十堰的大街小巷马上就会出现日本人的身影了。十堰人着急了。这日本人要来，新的东风公司也将注册武汉，对我们的“钱袋子”会有什么影响？也就是说，对我们的财政收入会有什么影响。要说清这个问题，一般人还不行。除非是十堰的“管家”。今天我们真的请来了十堰的“管家”——十堰市常务副市长杨朝中先生。您好！（掌声）



主持人和杨朝中副市长（右）

杨朝中：你好！

主持人：今天来我们现场的观众，是由三位领导带领。一个是国税局的领导，一个是地税局的领导，还有，就是财政局的领导。都是管钱的。（掌声）通过这一阵阵的掌声，感到大家好像憋着一肚子的话要向杨市长汇报。好像地税局的局长已经坐不住了。年底快到了，入账情况怎么样？

杨大学（十堰市地税局副局长）：截至目前，我们全市地税部门共组织各项收入 4.86 亿元，占年计划的 98.7%。可以说，基本上完成了任务。我们全年计划完成 5.1 亿元，比计划增收 2 000 万元。

主持人：国税呢？有什么新的变化？

崔光勤（十堰市国税局副局长）：今年，在十堰市市委、市政府的领导下，在各部门的大力支持下，到 11 月 30 日为止，我们十堰国税已经完成了 13.224 7 亿元，占年度计划的 101.64%，增值绝对额 2 517 万元。从任务完成情况来看，这是我们实行新税制以来最好的一年，也是我们国税机构成立以来最好的一年。（掌声）

主持人：杨市长，我们知道，您在十堰一直分管财经工作，是十堰的“管家”。我们知道“管家”这活也不好做。干什么都要钱。那么钱从哪来呢？钱只有通过税收这个渠道来。刚才听了国税和地税局长的介绍，我们感觉今年好像还不错。那么我想问，在这不错的收入中，东风公司占多大的比例？

杨朝中：东风汽车公司、东风轮胎公司、东风实业开发公司，“三东”税收占我们十堰

城区部分整个税收的80%左右。那么就东风公司而言，近几年来的资料表明，东风公司的税收在我们整个十堰市，包括“五县一市”在内，占四分之一强。那么在城区这一块呢，要占到接近一半，40%以上。所以东风公司的税收，对我们十堰整个财税和整个经济的影响，是非常重大的。

主持人： 非常重大。从您口中，怎么来评价十堰市的财税总体情况？

杨朝中： 从2002年下半年开始，我们整个十堰的经济就有了很大的回升。这得益于国家积极的财政政策，特别是国债项目投资的拉动作用。我们十堰的经济是怕冷，不怕热的。由于汽车产业的拉动，整个的形势是不断地在向好的方面发展。

主持人： 我们市的经济增长，在全省来说，排第几位？

杨朝中： 从增长速度来看，在全省排在第一位。我们工业增加值，已经连续25个月以上，在全省排第一位。

主持人： 为这个增长第一，我们应该高兴一下！（掌声）但是高兴之余呢，我想到这么一组数字：2001年，上海市国内生产总值是近5 000亿元，北京是2 800亿元，广州是2 600亿元。武汉才1 300多亿元，被挤出10强之外，还排在江苏无锡市之后。无锡市生产总值比武汉市还高。那么拿温州来说，去年他们是933亿元，我们十堰市去年是201亿元。即使是2020年，18年以后，我们的目标也不过才950亿元。这就意味着，我们比温州还要落后18年。也许这些地方和我们没有可比性。因为它们是沿海城市；我们是内陆，是山区，贫困啊。但人们对发展的要求是一样的。十堰也曾创造过奇迹。就是“八五”和“七五”期间，我们十堰市在全国综合实力排到了22位。现在，我们面前有四大机遇：日产与东风合资，南水北调，新一轮的扶贫开发，以及汉十高速公路、银武高速公路、武当山机场的建设。我想问的是，这个奇迹有没有可能再产生，再出现？

杨朝中： 我要在这里肯定，我们应该有这个信心和决心。十堰的发展，尽管最近两年，我们自己跟自己比较还是不错的，但是如果我们把它放在全省、全国这个大局之中看，那么我们现在的发展仍然是不够的。

你刚才说的那组数据，也是我们经常在思考的问题。我们在发展，人家也在发展。现在我们差温州18年的距离。20年后，我们还会不会是这样一个距离？这就需要我们全市人民认真思考。如果我们不加快发展，那么我们与发达地区差距就会拉大。这是我们每一位十堰人都不愿意看到的局面。

你刚才讲了，我们十堰现在确实有很好的发展机遇。正如江泽民同志在党的十六大报告上说的，现在我们国家正处于一个新的机遇期。十堰也是这样的。你刚才说了四大机遇，这对我们十堰的发展是非常有利的。那么我们能不能抓住机遇，加快发展，即使我们的发展更快一些，使我们能够缩小跟发达地区的距离。这里面需要做很多工作。

应该怎么样来抓住机遇，加快发展呢？我觉得首先，我们必须要进一步解放思

想，更新观念；第二，在市委已经召开的二届三次全会上，确立了全面打开山门的战略方针。就是要通过招商引资，通过提高我们经济的开放度，来发展我们；第三呢，就是一定要抓住这些大项目的机遇，把我们的经济、产业、产品、企业组织结构调整好，以适应市场经济的要求。我相信，通过全市人民的共同努力，抢抓机遇，我们一定能够在今后20年的发展中，缩小同发达地区的差距。（掌声）

主持人：能不能举个例子，哪些思想是要解放的？

杨朝中：最近我们市民都比较关心的，是关于公交民营化的问题。"公交民营化"，本来是一件好事情。企业改革嘛！国有企业要改革，不转变经营机制不行啊！但是我们不适应。有一天，不是我们公交车就停运了吗？这件事情，大家恐怕都知道。我举这样一个例子，就是想说明，我们现在在解放思想、更新观念的方面，任务还很重，还很重啊！只有解放思想，才能找到出路。在解放思想当中，统一思想；在解放思想当中，来抢抓机遇；在解放思想当中，来实现大开放、大发展。

主持人：那么要增加收入，就必须要有好的项目。就是要有"引窝蛋"。上个月，杨市长在市委党校讲课时，我也听到了。您曾经说过：我们一方面缺资金；一方面，我们自己有105亿元的银行存款，就是没地方可用。仅存贷差就是105亿元。怎么样激活这笔钱，用来壮大我们的企业，增加我们的财政税收？有没有好的办法？

杨朝中：你提的这个问题非常重要。我可以肯定地告诉你，还不止105亿元。这确实是我们每一个做财经工作的同志，做经济工作的同志，都必须认真思考的问题。我也在不断地思考这个问题。

我觉得，现在至少有这几个方面的问题，应该引起我们高度重视。第一个，就是一定要有好项目。第二个，仅就你说的多达105亿元的存贷差而言，我个人认为，关键原因是我们现在的市场主体"诚信度"较差。信用建设是一项十分重要的工作。现在银行里不敢贷款，原因是复杂的。一个很重要的问题，就是你这个市场主体贷款了以后，是不是能按期地还本付息？第三个，环境问题也是个十分重要的原因。特别是我们那些执法部门、权力部门，那些有收费项目的部门，是不是能按照有利于发展的、有利于投资的、有利于优化环境的方式去做？这是一个很重要的问题。



现场观众

主持人：是不是还有这么一个问题：缺少企业家队伍？譬如说，我讲诚信了，我也有好项目了，但是我没有能力。是不是现在也存在人才问题？就是缺少经营家、企业家。

杨朝中：你问的这个问题，我认为是非常有道理的。我在一个场合说过这么一段话："如

果我们十堰市有 1～300 名真正意义上的企业家，我们十堰的发展将会比今天更好”。我是想说，“人”——企业经营人才，十分重要。特别是那些能够与国际接轨的，能够真正适应现代经济的经营人才。而这，恰恰是我们十堰比较缺乏的。

主持人：现在日本人马上要来，而且，东风公司也要在武汉注册。怎么评价这个利弊得失？同时，我们十堰的整个税收将会发生什么样的变化？

杨朝中：东风跟日产合资之后，对我们十堰经济的发展，可以说是创造了一个极好的机遇。抓住这样一个机遇，我们十堰的经济就会与世界经济接轨。而且很快，我们就会按照 WTO 规则的要求，把一个国际化的市场，搬进我们的家门。那么这对于将来十堰经济的发展，特别是对于十堰改革开放，建设外向型的经济体系，是非常有意义的。

短期的影响在什么地方呢？主要表现在落实国家的对外商合资的政策上。为落实对外资、外商投资的政策，他们将会在 5 年内享受减、免税收待遇。仅是地税一项，按照今年的状况来计算，地方财政就要减少 1.2 亿元的收入。现在，省和国家有关部门根据我们十堰市委、市政府，特别是我们这个财政、国税、地税部门经过将近 1 年研究提供的背景材料，将有可能通过东风公司剥离辅体、财政的转移支付，尽可能帮助我们渡过这 5 年的难关。

主持人：那么 5 年以后，就是这个短暂的时期过去了以后，是不是可以由十堰来收这个税呢？

杨朝中：在这个地方经营，还是要在这个地方纳税。国家是有相关税收政策的。有变化的一点，就是在今后的所得税征缴上。我们所得税的总体结算是以“注册地”来结算的。但是国家也有政策规定，根据你这个企业的资产、职工所在地，应该在这个地方按比例征收。所以从征收的方式来看呢，我的观点是：有变化，变化不大。

主持人：就是说，日产拿出的 40 亿元，加上东风公司现有的 40 亿元资产，也就是有 80 亿元的运营资本了。这 80 亿元运营资本创造的税收将会留在十堰，是不是？

杨朝中：现在我们可以说，这种可能性是非常大的。

主持人：我们今天的机会很好。大家管钱的在一起，都到齐了。愿意和杨市长交流的，先举手示意一下。看有多少？——还不少。我想大家是不是锁定日产和东风合资对我们财政收入的影响这个主题，来和杨市长进行交流？

温沁忠（十堰市财政局副局长）：这个日产合资对十堰财税的影响，不仅是在收入上，而是在收支两个方面。

地税每收一块钱，我们地方财政，就是十堰市财政，可以用一块钱。那么现在合资以后，从 2003 年到 2006 年的近 4 年中，每年减收，就是刚才杨市长讲的，1 亿元左右。那这一个亿就是硬减的，是我们不能用的。国税局收的这一块，收入从 2003 年到 2006 年是增加的。初步测算，是 4.5 亿元，每年增加 2 800 万元。这个增加和减少的差额，每年就是 7 400 万元左右。这就是减收的影响。

而这个增支的影响呢？主要是两个方面。一个是来自二汽剥离的辅体。如学校、医院、公安、消防等等。过去厂区的道路维护、建设是由二汽开支的。去年，我们已经接收了13条道路。投资改造，已经花了6 000多万元。与此同时，我们接收与之配套的人员115人，加上对道路的改造和各项的管护、电费等等，每年开销是8 000万元左右。这笔开支，占我们本级财政支出的15%。

所以从近期看，这个影响就是减收和增支的影响。但是从长远来看，影响是积极的。

贾海斌（十堰市地税局税政科科长）：东风日产合资以后，东风公司的职工可能收入要增加。对他们的个人所得税是否有一些优惠政策？请问，政府有没有有关这方面的意向？



相关职能部门领导向嘉宾提问

杨朝中：减免税收，本级政府没有这方面的职权。我们能做的，就是尽最大的努力，对他们提出来的这些问题、他们关心的这些问题，积极地争取和反映。我们到目前为止，也没有停止过反映、争取。（掌声）

贾海斌：新的东风公司要采取"全球采购"的战略。它这个战略实施以后，对我们十堰市地方企业的影响，还是比较大的。因为我们现在地方企业，还是我们十堰市财政收入的骨干。想问一下杨市长，政府将如何作为？

杨朝中：全球采购之后，是比价采购。是看质量、看价格。谁的质量好，谁的价格低，那么就采购谁的。像我们过去"近水楼台先得月"，那样一种依靠别人的观念，已经是行不通了。所以我们必须要实现根本性的转变。我记得杨少杰同志给我们十堰市做了一次报告。针对这个问题，杨总对我们的十堰市市属企业家们，是大声疾呼。希望大家能够适应这样一种变化。否则，我们市属的汽配企业经营就会很困难。我这里说的是"困难"，可能言辞还是比较轻的。我不知道这是否回答了你的问题。（掌声）

朱吉银（十堰市地税局东汽分局副局长）：作为政府来讲，怎样才能把我们市属工业的产品、技术引导着，跟上这个合资公司的步伐？

杨朝中：这完全取决于我们的市场主体。就是取决于我们的零部件企业。要求它们要有好的内在机制。怎么样来加强管理？怎么样来提高我们产品的质量？怎么样加强我们的技术改造和更新，来适应东风公司这样一个改革与调整的步伐？这是我们现在，和今后两三年内，所面临的重大问题。（掌声）

王　永（十堰市国税局增值税科副科长）：杨市长，您作为分管经济工作，也就是分管税务工作的市长，在处理税务和东风公司之间的征纳矛盾时，您怎样摆平这个矛盾，怎样处理好这个征纳关系？谢谢杨市长！

杨朝中：政府依法收税，企业依法纳税。两者之中，东风公司是国有企业。即便是合资以后，也还是国有控股企业。这个问题，我作为分管税收的副市长，我们在这个问题上，应该说不存在需要摆平和不摆平的问题。因为我们的利益，都是一致的。我不知道这样回答了你的问题没有？（掌声）

李荣军（十堰市国税局所得税科科长）：东风和日产合资以后，注册地在武汉。我们十堰人民，该采用哪些措施来化解这个负面影响？另外，日产公司这40多亿元的投资，对我们十堰将会产生怎样的影响？谢谢！



杨朝中副市长回答观众提问

杨朝中：我们将会积极争取国家有关政策的支持。譬如说，剥离辅体。另外，减收的部分，我们也要争取国家有关方面的支持。因为国家在支持国有企业剥离辅体方面，现在已经出台了有关的政策。所以这是有政策空间的。当然，对我们自己来说，我们应该按照市委、市政府确定的“一主四大”这样一个产业选择。如果我们有一个、两个、三个、四个这样的支柱产业，那么就会相应地降低某一个产业对整个财政经济的影响。

你的第二个问题，是40多亿元的投资对十堰的影响。对于十堰基地来说，外方40多亿元的投资，加上我们原有国有资产，就是我们刚才主持人说的，80多亿元。这笔投资对于十堰来说，有什么好处？我想至少有两个好处。第一个，现在我们东风公司十堰基地的整个技术水平，通过投资之后，将会上一个档次；第二个，这么大一笔投资，在十堰，将会形成较大的产业带动。经济的产出总是跟投资相关联的。没有投入，就不可能有产出的。在工业化初期向工业化中期发展的过程当中，投资因素是个十分重要的因素。一定的投资就会有一定的产出，它也是正比的关系。我想，这样回答你，看行不行。（掌声）

主持人：可能大家还有不少问题要问。但是由于时间关系，现在请杨市长再说一句话，来结束我们今天的讲演。

杨朝中：服务新东风，培植新税基，实现大发展！（掌声）

主持人：好！虽然冬季寒冷，但是杨市长精彩的讲演给我们带来了一股夏日的暖流。现在我想说的是：日本朋友，你们来吧！杨市长准备好了，我们大家也都准备好了。

好，今天的节目就到这里。感谢杨市长的讲演，也感谢在场的所有观众。再见！

紧跟东风重组的步伐
加快十堰市汽车工业的改革

主 持 人：宋君国

嘉　　宾：刘仲发　十堰市经贸委副主任

现场观众：十堰市汽车行业协会

十堰市经贸委

十堰市纺织协会

十堰市企业家协会

首播时间：2002 年 12 月 28 日



主持人和刘仲发（右）

主持人：媒体搭台，学者讲演；《车城大讲坛》，谈公众关心的话题。各位观众，我们《车城大讲坛》又和大家见面了。今天我们请来了十堰市经贸委副主任刘仲发同志。欢迎您！（掌声）今天来到我们现场的观众，有我们有关行业协会的领导和同志们。欢迎大家！（掌声）今天刘主任为我们讲的主题是："紧跟东风重组的步伐，加快十堰市汽车工业的改革"。

刘仲发：非常感谢新闻媒体为我提供了这么一个机会，跟我们的企业家、跟我们在企业界从事经济工作的朋友们，一起来探讨我们关心的话题。

近期在十堰有一个热门话题，就是东风公司实现战略重组以后，我们十堰经济怎么办。东风公司战略重组，它的意义，它的基本框架，以及给十堰带来的影响，在新闻媒体上有一个提法，"开创了汽车工业战略重组的先河"。为什么这么提？一方是增量资本，一方是早已在一个空间里面形成的存量资本。两者要达到提高资本使用效率的目的。那么这个里面，给我们带来的就是一个理念上的更新。也就是说，什么是资本；我们怎么利用资本；资本又要遵循一些什么样的经济规律。我觉得，这给我们十堰经济界、企业界带来了真正的冲击。这个冲击，也就是观念的更新。

我们十堰市是因车而建，因车而兴的。建市 30 多年来，讲汽车、讲生产，我们都是行家里手。但是我们现在和其他同行业相比的差距，我觉得我们差就差在观念上；差就差在如何使用资本，如何利用资本及对资本的了解上；差就差在对资本的社会属性的熟知，以及在应用资本过程中应该遵循的一些规律上。

东风公司正是顺应了这一历史潮流。从它自身已经形成的这一块资本出发，为了保值、增值的需要，它必须寻求一个资本重组的伙伴。经过若干年的努力，这一个梦想终于变成了现实。

主持人：作为我们十堰市的工业经济，特别是汽车工业经济，该如何抓住这个机遇？

刘仲发：我倒觉得我们要正确认识自我。就是我们企业应该如何认识自己。

那么面对东风公司和日产重组这么一个大背景，我们的优势在哪里？我们的劣势在哪里？我觉得我们的优势和劣势是互相依存的。第一个，优势是我们拥有一批熟知汽车工业生产的职工队伍；但劣势呢，就是高级技工偏少。第二个，我们的优势就是我们有一大批做汽车工业、做汽车产品的固定资产。如厂房、公用动力设施。就是说，我们拥有一个很大的资本，是专门干汽车产品的；但它的劣势同样存在，就是工艺装备老化陈旧。第三个优势就是我们拥有一批已经形成的，做汽车工业的工业用地。

那么在东风日产战略重组的大背景下，我们市属企业，应该如何正确认识自我呢？资本，它是追求最大利润的。应该说，十堰是继三峡之后，在湖北这一区域内的又一个投资热点。现在实际上，韩国的商人、日本的商人，他们为了争得资本的市场配套份额，也纷纷到十堰来寻求合资伙伴，实现它的战略重组。而我们在这里，已经有这么一块基地，有这么一块阵地。比重打锣鼓、另开张、从征地开始，速度上就快一些。而且，这个速度是至关重要的。因为东风、日产已经合起来了，就要挂牌经营了，而配套厂商现在还没有起步。日产公司在日本本土的配套商人非常着急，他们现在已经云集十堰，在找我们的中央企业、省属企业，我们的市属企业，包括区属企业，找我们的企业谈判，要跟我们进行合资。所以我觉得，这是我们要正确认识自我的方面。

第三个问题，就是要解决我们的市场定位。因为新的东风公司和日产重组以后，要实行全球采购。全球采购，它有这么几个关键字，叫"质优"、"价廉"。全球采购，距离不是问题。对我们来说，我们原来30多年，就是为东风汽车公司配套的。我们有现成的配套关系，有合作伙伴关系，这是我们的优势。但是我的劣势呢，是我的档次偏低，生产规模偏小，适应不了重组以后新东风的需要。那么用什么办法来适应这个需要，是我们所有的企业家们，包括我们这些经济管理者，要思考的问题。

所以我想，我们的出路，就是向东风公司老老实实地学习。实现我们的资本重组。我们可以实现的，首先是和东风公司的企业，它的B类资产、C类资产进行重组。把我们的五个手指变成拳头，然后利用这个拳头，再跟外资、外商，包括国内的企业，再进行重组。这样来提高我们的块头。因为资本是有一个积聚效应的、规模效应的。我们现在的问题，总的来说，还是资本的块头偏小。所以急需要通过资本重组，来把我们的资本做大。

主持人：我们刘主任就我们紧跟东风的重组步伐，加快我市汽车工业发展，谈了三个方面的问题。首先，讲到了我们如何在新的形势下，转变我们的思想观念；第二个，要求我们抓住发展机遇的优势条件，正确认识自我；第三个，就是我们应该做出的对策。下面，我们在座的观众，听了刘主任的报告以后，有什么想法？

观众A：工业这一块的改制，非常难。不知道这个难点在哪里？如何解决？我想请刘主任给我们解答一下。

刘仲发：非常高兴回答这个问题。刚才提的关于改制难的这个问题，我想应该从三个层次来讲。

第一个问题，就是我们本身，企业改制的观念要更新。企业是资本的载体。这是我个人的一个新解释。那么企业，是要追求利润最大化的。为了让企业所拥有的这一块资本，获得最大的利润，企业应该用一种什么方式来生存，来运作？所以我觉得，这是我们企业家要重点解决的一个问题。

第二个问题，是我们政府人员要考虑的。我们是不是仅一个“卖”字，就能够适应各种各样企业的改制？现在看来，我个人认为，这个“卖”字更多地是适应中小企业。而对大中型企业，它的实用性在减弱。



刘仲发在回答观众提问

第三个问题，就是资本的属性，是追求最大的社会利益。用它的保值、增值来回报社会。它是没有区域划分的，没有行业划分的。而我们的改制，是在一定的行政区域划分和行业划分的前提下，来进行改制的。譬如，有中央企业、省属企业、市直企业、区县企业之分。那么这些纵向的重组改制和这种横向的重组改制，就必须要突破现行的行政区划。而我们现行行政区划的这种管理体制，在束缚着资本的扩张、资本的长大和资本的回报。

如果说这三个方面的问题都解决了，我想，我们的改制，第一，它的方式就会增多；第二，我们的观念就会更新；第三，我们改制的天地就会更加宽广。我们改制工作，也就能够顺利地推进下去。而这个改制，又是能够顺应东风公司战略重组的一种需要，也是资本存在模式的革新。所以我想，应该从这么三个方面去探索，去思考。谢谢！（掌声）

观众B：新的东风公司，今后的经营方式可能跟以前不一样了。不能靠以前的那种方式和手段，进行这方面的工作了。我想，除了我们企业自身努力以外，我们政府经济管理部门和我们市委、市政府的领导，能不能也出面，跟东风公司组织这方面的联络，争取到一些大一点的份额？尤其是，我们听说，东风公司要上十几种新的车型。希望能够争取些好的、新的产品来。这样，也可以加大我们与外面合资、合作的筹码。

刘仲发：找到东风汽车公司，进行“厂、市高级会谈”，我觉得这是必要的，但也是有限的。现在的东风公司是外资50%、中资50%。资本量发生了巨大的变化。也就是说，东风汽车公司的法人代表，在决定这一区域有些问题的时候，他的权力在打折。他原来说话算话，现在说话，只能叫仅供参考。所以我想，应该从这样三个方

面着手。最重要的是前面两个。

第一个，企业把自己的事做好。毕竟我有这么个血缘关系，30 多年与你风雨同舟。

第二个，就是我们政府要像珍惜自己的眼睛一样，珍惜存量资本和增量资本。资本它有一个属性，那就是必须附着在某一载体上。它不能够架空。

第三个，才是你提的这个问题。应该说，这还是有一定惯性的，还是有做工作的余地。但是我建议你，更重要的是考虑第一个问题，把自己的事情做好。

观众 C：党的十六大报告里面谈到“国有资产管理模式”的时候，对国企，谈到管资产、管人要和思想观念更新结合。这是不是说明了，国企改革有所后撤，或者还有其他的模式、想法？你能不能回答一下。

刘仲发：国有企业改革的方式、模式是多种多样的。总的方向，是国退民进。而我们现在主要强调的是“买断”。我觉得，这是不利于国有企业下一步改革的，对推动企业改制不利。我们的改革，应该在我们国家法规的允许范围内，与世界上通行的做法一致，搞股份公司。就像东风公司和日产公司合资，它这也叫“国有企业改革”。双方控股。双赢。

我们苗圩觉得，我用 85.5 亿元的存量资产，玩转了日方的 85.5 亿元的现金；日方，它认为，我 85.5 亿元的货币，玩转了东风公司 85.5 亿元的资产。实际上是双赢。这就是一种改革，是一种改革的方式、模式。

而我们现在在这一方面，我觉得应该大大地加强。今天跟大家讲了这么多，最重要的，就是希望我们在国有企业改革的道路上多样化发展。怎么有利于让资本在社会上获得它应该获得的保值、增值，就应该怎么去改。而不要先就人为地划个框框，就是“卖”、“租”两条途径。还有其他方式啊！

我曾经给大家讲过一个笑话，我如果有 100 万元资产的话，我绝对不去买一个 100 万元资产的企业。如果说 33 万元就能控股的话，我就去买 3 个企业。我就当董事长。在这个企业，我放 33 万元；我在第二个企业，放 33 万元；那我在第三个企业，再放 33 万元，这 3 个企业就是 300 万元资产。如果我能用 100 万元玩转了 300 万元资产，那为什么非要用 100 万元去买一个 100 万元的企业呢？我 100 万元玩 100 万元，就算它的保值、增值率再高，对我这个资本所有者来说，我是亏本的。我的感觉是，中央方针没有变。就是江泽民同志讲的，“改革、改组、改造、加强管理”的方针没有变。这个改革，只有同时讲观念上的更新和机制上的转轨，这才叫改革。就我们现在而言，国有企业改革，应该全面地理解江泽民同志提出的这两个概念。而我们现在认为改革就是“买断产权”，这太偏颇了。我觉得要磋商，要探讨。这是一家之见。（掌声）

观众 D：政府部门目前对这个体制改革有什么政策？我想了解一下。

刘仲发：我们现在实际上是在抓三件事情。一个叫战略重组；一个叫产业结构调整；再

一个叫做企业改革。我曾经有一个形象的说法，我说这叫“三根台柱子”。但是这个台柱子现在还没有形成合力，东倒西歪，各想各的事，各吹各的调，在各搞各的。如果把这三件事情拼到一起，用一个“桌面”把它固定下来。那就是如何提高企业核心竞争力的桌面。如果我们的政府、我们的经济管理者、我们的企业家们都去这么想问题的话，企业的经营模式进行改革以后，只要产权清晰，我想，我们的企业抓住这个机遇，都会有一个很大的发展。为了给招商引资提供优惠政策，应该说，我们十堰市政府，是挖空了心思。所有沿海地区的政策，都把它弄回来，然后进行筛选。能够选上的，都选上了。但是用江泽民同志的话说，叫“与时俱进”，我们现在又跟不上了。要不停下红头文件。像温州，它是没有文件的。资本需要怎么做，我就怎么做。就是不下文件，谁也不卡壳。大家都默认了。为什么？整个社会形成了一个共识，就是要服从、服务于资本的需要，而我们现在不是。我们现在是对上负责，对红头文件负责，对上级官员负责。严格地讲，我们的思想观念还停留在计划经济体制，还没有逃脱这个体制的束缚。所以我的开场白说，我们的差距，差在“观念”上。我不知道把这个问题回答清楚没有？谢谢！（掌声）



现场观众为刘仲发的精彩讲演喝彩

观众 E：刘主任，您好！

刘仲发：您好！

观众 E：前面您提到了，国有企业改制总的方向是“国退民进”。那么就十堰来说，有些困难企业由于历史原因，它的资产负债率已经高达200%以上。按照《破产法》来说的话，它已经够破产两遍了。但是由于方方面面的原因，企业自身想“国退”，退不了；民营想进，进不来。在这种情况下，咱们政府在这中间应该扮演什么角色？我想请刘主任，就这个问题给我们回答一下。（掌声）

刘仲发：这个问题提得非常的尖锐。国退，退不了；民进，进不来。为什么？我觉得，最重要的一个问题就是：第一，我们只有一个“卖”字；第二，这个“卖”字呢，还只有一种卖法，叫整体卖断。

实际上我觉得，再好的企业，也有非常不精彩的一个方面；那么再差的企业，它也有非常精彩的一面。像毛巾厂，第一，是我们十堰市的一个老企业；第二呢，也是我们十堰市的一个非常困难的企业。那么它，也有它非常精彩的一面。譬如说，它的多色印花机；它曾经进口的一些设备。为什么不能把这一部分拿出来卖掉呢？在宣传上，我们经贸部门尽力宣讲了政策。但是具体到某一个企业以后，为什么非

要把这一个企业，整个地卖出去不可呢？为什么不能把它最精彩的一部分先卖出去呢？嘴上说我们要解放思想，我们要“国退民进”，但是路子为什么只有一条呢？此路不通怎么办？我们不能碰壁不拐弯。现在已经碰壁了。最困难的企业是卖不出去的。大的困难企业的资本量，就是资产超过1亿元，人员超过1 000名的企业，以现在这种“整体卖断”的改制方式，就改不下去。现在，有两种企业是改不下去的。一是特困企业改不下去；二是稍微大一点的企业改不下去。

那么我们是不是要考虑一下我们的模式？我们的模式和实际是有差异的。我们要找到这个差异点，进行调整。不能再是一个模式走下去了。最近市里面正在研究，让四大家的领导“挂点”，到各种各类、各行业的企业去进行实地的推进，推进企业改制。如果说意识上有一个“思想解放”；行动上有一个“实事求是”，有这么八个字，我想，我们就有出路。不要把企业改革禁锢在一条路上、一条路走到底。因为形势变了。东风公司和日产合资重组了。资本量和资本结构发生了巨大的变化。在这种变化下，我们的政策、我们的思路，不仅仅是服务东风，还要思考自己。我不知道对这个问题的回答，你是否能够满意？（掌声）

观众F： 国有企业这一块，有没有改制进度表？我们这个国有企业改制，怎么推进？

刘仲发： 十堰市的国有企业改制，有一个进度表。应该说，这个进度表的80%已经完成了。那么现在，大约按照“买断”这一个模式改制的话，还有45家没有完成。这45家大概都是汽车配套工业，都是我说的总资产在1亿元以上的，人员在1 000人以上的这样的企业。从时间表上看，是在推迟在往后推，因为形势的变化以及一些模式的调整、一些政策的修订，还得继续推进。

譬如说，像毛巾厂、缸套厂，在我们十堰市都是知名的困难企业。毛巾厂应该说，它还没有一个模式。缸套厂我觉得已经有自身的模式了。你主要是没有去认真总结。譬如说，缸套厂和通达公司利用钢套厂现有的闲置厂房，重组了一个公司。那块已经活起来了。就是那么一点点资产，它也已经活起来。虽然你这一个庞大的资本面没有活，但是那一个小小资本点，已经活了。然后呢，你又利用华融资产管理公司的国家政策，把你的办公楼，通过打折的方式抵给通达公司。它又给你减掉了好大一块债务。那么，我能不能找到第二个点，再把它卖出去，再跟别人进行重组？现在需要闲置厂房、闲置设备的民间资本多得很。我可以一块、一块厂房地卖，我可以一台、一台设备地卖。我觉得盘活资本，应该是不拘一格。谢谢！（掌声）

主持人： 我们大家需要探讨的问题还有很多。今天由于时间关系，我们也只好到这里为止。最后呢，我们请我们的嘉宾刘主任，用一句话，对我们今天所讲的主题做一个概括。

刘仲发： 主持人给我出了个难题。我想说，并购重组是我们经济工作永恒的主题和动力。谢谢！

不求所有　但求所在

主 持 人：宋君国
嘉　　宾：夏国玺　十堰市副市长
现场观众：十堰市属汽车零部件企业领导
首播时间：2003 年 1 月 4 日

主持人：各位观众，大家好！目前我们十堰的一个热门话题，就是东风和日产合资。那么作为我们十堰市的零部件企业，该如何跟上这个合资步伐？今天我们请来了分管工业的副市长夏国玺先生。有请夏市长！（掌声）今天来到我们现场的观众，有我们省属和市属企业的厂长、经理。欢迎你们！（掌声）今天所讲的话题是："不求所有，但求所在"。那么夏市长，就这个题目，我们应该如何使市里面的零部件企业，随着东风和日产的合资重组，来推进我们的合资步伐？

夏国玺：东风日产合资以后，将组成新的东风有限公司。总体来讲，对我们十堰市的经济发展和社会发展，是一件绝大的好事；但是对我们十堰市省属、市属零部件企业来讲，应该说是一次严峻的挑战；对我们十堰市的广大汽配企业来讲，是一次新的选择、新的挑战，也是存在着危机。我们汽配企业总体来讲，数量多，规模小，装备水平低，产量低，成本偏高。要以我们现在的综合水平，给新东风产品配套，我们还有很大的差距。这就是我们的危机所在。



主持人与夏国玺副市长（右）

主持人：从我们的零部件企业来看，随着东风和日产合资，我们的企业能不能够跟日产在国外的一些企业进行重组呢？

夏国玺：有这个可能。市委和市政府正在推进这项工作。我们十堰市零部件企业在东风公司的带动下，有了一定的发展。但现在要跟新东风的合资企业配套，我们的档次、水平都跟不上。那怎么办？我们最大的可能，首先是整合资源，推进企业的改革。

通过引进国外先进企业的资本、技术和管理以及来和我们嫁接。以此提高我们自身零部件企业的生产水平、管理水平和技术水平。

主持人：作为政府官员，您能不能给我们开一个良方，指一条出路？

夏国玺：我们现在要和新东风进行配套合作，最大的差距，是我们思想认识和观念的差距。

第一个要改变的，就是我们广大员工和干部的思想观念。要感觉到这种国际化竞争已经在眼前，危机已经到来；要有紧迫感、责任感。我们要加速推进企业自身的改制和改革工作，推进我们在十堰与全省范围内，乃至全国范围内资源重组、集中、集成的步伐。就是把生产相同产品的企业，通过资产纽带进行合并，合并"同类项"，做强零部件企业。

通过采取这种组合式、引进式、嫁接式的发展，用最短的时间来缩短我们零部件企业和国外的差距。这是我们的当务之急。（掌声）

主持人：我们和外资尚且可以合资。那么，我们和东风有血缘关系，我们能不能靠我们的血缘关系，和东风的这些企业进行重组呢？

夏国玺：应该说，我们东风公司从成立之日起，和我们市里以及企业就保持着一种良好的、相互往来的关系，友情关系。政府过去比较多地通过这种感情关系、友情关系，支持地方的企业和东风公司主机厂进行配套，进行合作。

但是我们今天面临的，是国际化公司的重新组合。新东风，它将在国际范围内采购零部件，自由选择。它是按照质量、价格、服务三大要素，综合比较最好的，优先配套。过去的情感不能占主导地位。虽说情感是生产力，情感也能促进我们的联合与合作，但是现在我们的企业如果还想依赖政府和东风公司有良好的关系，再一次进行配套，这只能是过去，不代表将来。

主持人：那就是说，情感归情感，自身实力必须要有。

夏国玺：是的！

观　众（十堰市金利威汽车装饰材料公司员工）：作为十堰市的配套企业，现在处于一种散、小状态。面临着这种全球化采购的形势，刚才讲了，必须采取资产重组，招商引资，包括夏市长刚才说的，合并同类项等措施。但是这些工作，作为一个企业来讲，可能做不到。那么市委、市政府将如何帮助十堰市的配套企业做强、做大？

夏国玺：政府如何推动十堰市范围内的企业进行集中、集成、重新整合，这是一个大题目。对于政府来讲，第一，要和各个企业共同提高认识。在认识一致的前提下，我们要加速企业间的合作、合资、资本股份化。资产、资本股份化以后，将组成一些新的公司。我们还要引进国外的技术和管理，来改造我们现行的产品和企业。只有提高自己的产品质量档次，降低自己的成本，提高自己的服务，才能跟上与新东风配套的步伐。政府在这一方面，要加速推进企业的改革、改制进程。同时，要引导企业间的资本融合、资产合作、产品合作。

赵　辉（十堰市汽车缸套厂党委宣传部）：我们汽车缸套厂，目前是危机感比较强的一个企业。我们目前所面对的压力仍然很大。我想请问夏市长，像缸套厂这类困难和压力都比较大的企业，我们怎么样才能够做到：不求所有，但求所在呢？谢谢！



汽车零部件企业员工就发展困惑向嘉宾提问

夏国玺：依我看，企业的领导人和全体员工，都要重新思考如何利用我们现有的存量资产、土地、厂房和一切可用资产，在新的大市场中寻求自己的位置和立足之地。重新选择自己的产品，寻求合资和合作的伙伴，实现新的发展。（掌声）

观　众（十堰市橡胶厂职工）：都说东风与日产合资重组以后，对十堰的发展是机遇，也是挑战。那么请问夏市长，这对于我们十堰的零部件企业，是机遇大于挑战，还是挑战大于机遇？

夏国玺：我实话实说，应该说是挑战大于机遇，机遇在挑战当中。只有提高我们产品的竞争能力，才能应对挑战。首要任务就是提高产品技术含量、生产规模和品种。抓住主要矛盾，寻求更好的合作。我们当前第一件事，就是要提高自己的质量认证水准。要达到国际化质量认证水准。刚才通达公司的同志讲了，他们已经达到法国和美国的有关质量标准。但我们有很多企业还没有达到。新东风一旦挂牌以后，它的采购体系首先要宣布，只有达到国际化的质量标准、价格有竞争能力、质量能保证的产品，才能准入。如果我们达不到这个基本的准入条件，就进不去。所以我希望，你们全体干部员工进一步提高危机感，把危机感变成责任感，来推动我们企业下一步的创新和发展。谢谢！

蔡成福（湖北三环车身有限公司职工）：我想请问夏市长，作为地方工业企业，特别是零部件企业，如何抓住这个机遇？作为我们十堰的零部件企业，应该做好哪些思想准备？作为政府，能不能帮助企业扩大配套的项目？谢谢！（掌声）

夏国玺：政府推动市属企业、省属企业和新东风配套，很大程度上不取决于关系和感情，更多地取决于你企业的实力、质量、价格和服务。当然，良好的政企关系有助于我们有实力的企业进入东风配套。但我们企业更多的，不是要考虑政企关系能帮我做多少，而应该把注意力放在我们自身综合素质和水准的提高，我们产品的档次提高和成本的降低，这方面的工作要上来。谢谢！（掌声）

吴会军（十堰市车架厂技术员）：政府在帮助企业发展方面，也就是说，在帮助企业招商引资方面，将怎样把引入的外资或者合作伙伴带到十堰市，摆在十堰市企业面前呢？谢谢！

主持人：请夏市长回答。

夏国玺：十堰市正在进一步改善自己的“硬”环境和“软”环境。为了我们十堰市的企业和到十堰入户的企业能有一个良好的外部环境，党委和政府将进一步在这一方面为企业做好搭桥、铺路、牵线的工作；也希望我们广大企业对政府有哪些具体的要求，能通过不同的渠道反映上来，以便于我们做好这方面的工作。

康双成（十堰市机电行业协会副会长）：市内企业的资源整合，我觉得难度很大。单靠政府的引导，总感觉到能力有限，收效甚微。同类企业中，有的经营情况比较好，也有的经营情况比较差。像这些企业，如何联合在一起？我觉得是个难题。不知道夏市长有什么高招没有。



市机电行业协会副会长康双成向嘉宾提问

夏国玺：首先还是观念问题。干部和员工整体的意识和观念没有转变。我们的危机感还不够。与其我们各个小船在大风大浪行驶过程当中都翻船，为什么不能捆扎在一块儿，变成更大的伐子，来抵御这个风浪？说起来容易，做起来难。因为各个企业的分配水准不一样，取得改革成果的阶段和条件，也不一样。如何来推进合作？我看最大的难题，还是一个观念和意识的问题。只要我们现有的企业全改制了，资本股份化了，那我们新的股本重新组合、重新算比例，也就容易了。我们企业改制涉及的因素比较多，但我看，“人”的因素是第一位的，是最重要的因素。只要这个问题解决了，其他问题也就迎刃而解。

观　众（通达集团公司职工）：据我所知，日产的总裁戈恩先生，人们称他为“成本杀手”。新的东风股份公司的中村客己先生到十堰后，有人说，十堰的汽车零部件企业将全军覆没。对此，请问夏市长，能不能说这是危言耸听？谢谢！（掌声）

夏国玺：东风日产合资以后，是不是十堰市所有的市属零部件企业全军覆没的问题，我还抱着乐观的态度。因为我感觉到今天这个节目的本身——包括十堰社会方方面面——都已经感觉到这种危机的到来。有这种强烈的责任感、危机感，只要我们现在

抓住机遇，重新寻求自己企业的定位，十堰零部件企业不可能全军覆没。当然，也不太可能全部都活得很好。就看大家在新的一轮竞争当中如何抢抓机遇，转换观念，来推进我们这种整合、集中、集成。谢谢！（掌声）

吴会军（十堰市车架厂技术员）：十堰市车架厂在这个体制改革方面起步比较晚。具体到我们车架厂的情况来看，您认为，哪一种形式最适合我们车架厂以后的发展？就是说，什么样的体制、什么样的合作方式，才能最适应我们的发展？谢谢！

夏国玺：刚才我们车架厂的员工，提了一个车架厂如何加速改制、发展定位的题目。我认为，车架厂是以生产车架为主体的一个专业工厂，它主要的服务对象是生产专用车、改装车、乘用车的这些主机厂。所以在自己产品的发展目标定位上，要重新思考；在伙伴的选择上，一要有资金，二要有技术，三要有管理的水准。只有尽快使我们车架厂自身的改制推进到位，才有可能进一步和其他的外来企业或本地企业进行进一步的合作。只要我们今天觉悟了、推进了，“亡羊补牢”，为时未晚。

观众（神鹰公司职工）：我们神鹰公司作为一个专营汽车的生产企业，在零部件这部分，块头比较小。东风日产合资以后，像我们这样的小企业，该如何定位，如何发展？谢谢！（掌声）



现场观众就发展定位向嘉宾提问

夏国玺：神鹰公司过去曾经辉煌过。但是时至今日，经营非常艰难。现在的神鹰公司领导，正在寻求和东风客车底盘公司进行合作。我认为这是聪明之举。除了载重车以外，乘用车目前在全国发展很快。十堰市有生产客车底盘的基础，又有特汽、专汽和我们客车厂在身边的优势，只要我们在十堰市重新整合资源，客车将是十堰发展的又一个大的板块。神鹰集团根据十堰客车板块的发展，寻求自己的发展位置，重新定位，我认为这是战略之举，应该是选对了。广大员工应该支持这个决策。（掌声）

李玉娥（十堰市机电行业协会科长）：夏市长您好。提了几年，一直说“狼”要来了。现在“狼”真的来了，我们该如何与“狼”共舞，如何唱好我市汽车工业的这台大戏？请夏市长给予解答。谢谢！

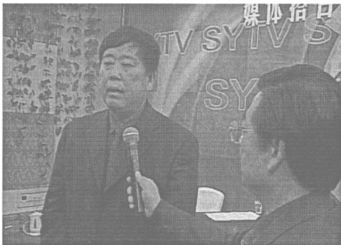
夏国玺：“狼”来了这个比喻，实质上，就是国际化的竞争已经到来。不管你感觉到还是没感觉到，它已经到来。如何与“狼”共舞？实际上，换句话说，就是在新的一

轮国际化零部件竞争当中，我们十堰能否保持昨天的配套份额和配套比例。这也是我们十堰广大市民，都非常关注的重大话题。

只要我们十堰市的零部件企业，从现在起，深刻认识到危机的到来，致力于我们各个企业的现实和实际，加速企业的改制和改革，使我们企业的产权落到实处，推进这方面的工作，我认为我们还有机遇。“亡羊补牢”，为时未晚。

所以我还要说几句话：创新是一个企业的灵魂；质量是一个企业的生命；产权的变革是企业发展的动力；机制是企业发展的保证；管理是企业永恒的课题；人才是企业发展的根本。只要我们全体零部件企业的干部、员工思想一致了，认识提高了，相对统一了，按照我刚才说的几句话去做了，那么我们与“狼”共舞是完全有可能的，也是为时不远的。谢谢！（掌声）

主持人：以上大家提了很多问题，夏市长也为我们做了精彩的解答。下面我们再以热烈的掌声，对我们夏市长的回答表示感谢！（掌声）节目到了尾声，我们请夏市长用一句话，对今天讲的内容做一个概括。大家欢迎！（掌声）



夏国玺副市长：十堰的明天将更好

夏国玺：我想用一句话来勉励我们共同做好工作。汽车零部件国际化竞争的时代已经到了，我们要有强烈的危机感、责任感来加速我们的改制和改革，缩短我们和新东风的距离。在新的一轮竞争中，十堰的明天将更好！

主持人：感谢大家参与我们的栏目，也感谢电视机前的观众朋友收看我们的《车城大讲坛》。下周同一时间再见！（掌声）

韩日之行看差距

主 持 人：龚迎伟
嘉　　宾：王远发　十堰市外经贸局局长
　　　　　　程登明　十堰市招商局局长
现场观众：十堰市企业界代表
首播时间：2003年3月28日

主持人：各位好，这里是《车城大讲坛》演播室。欢迎各位的光临！东风日产合资公司挂牌在即，这为我市提供了前所未有的发展机遇。同时，合资公司进入十堰也为我市提供了无限的商机，使十堰成为投资的热土。在这种大的背景之下，我市采取全面招商的政策，以吸引外来的资金投入十堰。2月21日，市委书记赵斌率团赶赴韩日进行考察。今天的话题就是："韩日之行看差距"。今天请到演播室的两位嘉宾，一位是市外经贸局的王远发局长，一位是市招商局的程登明局长。欢迎两位！（掌声）我们现场的观众也都是我市企业界的代表人士。也欢迎大家的光临！（掌声）

二位嘉宾都是这次赶赴韩日进行考察的代表团成员。在韩国和日本进行考察的过程中，(对王远发局长)您最大的收获是什么？

王远发：市委、市政府为了抢抓东风日产合资的这个机遇，在韩日寻求国际合资合作，2月19日到3月5日，市委书记赵斌率团访问了韩国和日本。此次之行，我们感觉到有几个大的方面的收获。第一个收获，就是这一次成功地拜访了日产公司。第二个收获，就是初步掌握了日本、韩国目前的汽车零部件的生产现状。第三个方面的收获呢，就是建立了一些合作关系，为进一步扩大对外开放创造了条件。第四个方面的收获，就是开阔了视野，学习了日本、韩国先进的管理经验；也宣传了十堰，进一步提高了我们十堰市的对外知名度。



主持人龚迎伟与嘉宾王远发、程登明

主持人：这也是我们这次考察的一个目的？

王远发：哎。也是我们的考察目的之一。

主持人：我们十堰是中国的卡车生产基地。您觉得比照一下韩日企业和我们的企业，在员工上的差别有哪些？

王远发：日韩企业和我们的企业相比，员工的差距主要体现在素质上。

主持人：人的素质上的差距。

王远发：人的素质上的差距。包括思想素质、文化素质、专业技术的素质等。

主持人：您觉得这种素质上的差距体现在哪些方面？

王远发：我们在日本、韩国总共看了10多家工厂。无论是大企业、小企业，给我们的一个总体印象，就是科学、规范、严密。

第一个方面就是别人非常重视产品的研发。企业有没有生命力，就是看你有没有适销对路、适合国际国内市场需求的商品。这首先取决于产品。那么日本的企业，就高度重视产品研发工作。

主持人：他们是不是有一个专门的产品研发机构？

王远发：日产公司在日本境内的员工，总共有3万多人。它研发中心的人员占多少？是6 000多人。

主持人：这个比例是相当大的。

王远发：这个比例就是1/5。日产公司企业的1/5的员工都是搞科研、搞产品开发的。

我们还看了法雷奥公司。这个公司是专门生产汽车专用空调的。它内部设立有一个研发基地，他们叫“研修中心”。这个企业的员工都要分期分批进入这个研修中心，去进行专业的、高素质的训练。之后，才能够进入到生产岗位。

主持人：先要对人进行良好的培训。

王远发：对人进行很好的培训，才能够保证他们的产品质量。

对日韩行的第二个印象，就在他们的质量管理。众所周知，大到汽车，小到电器商品，包括一些日用工业品，让我们感觉到日本的产品质量信得过。为什么？这次我们在日本看了很多企业，感受到日本企业的质量管理确确实实是一流的。譬如讲，班前分析会、质量分析会。他们从20世纪70年代初期开始，一直到现在，几十年如一日，不间断。我们国内的一些企业，特别是我们十堰的企业，在这方面是没法比的。

主持人：也是很难想像的。

王远发：很难想像的。别人能够几十年如一日，能够坚持不懈，所以它的产品质量就信得过。

主持人：我也看了一下这次到日本、韩国进行考察学习的材料。日产公司在购买它的配套产品的时候有3个要求：一是你的产品必须要符合日产公司的配套要求；二是很重要的一点，即这个产品必须要通过ISO9000质量体系认证；三是产品的价

格要符合它的这种全球采购体系的要求。就是说，如果你达不到它的三项要求，免谈。你的产品，它完全不予考虑。

王远发：对对。日产公司在接待我们的时候，是由它的常委副社长、我们这里叫常务副总——中村客已社长接待的。他将到我们新东风来，担任总经理。当时我们问他，将来东风日产合资以后，汽车零部件采购方面有哪些要求时，他就介绍了以上3个方面的条件。大家都知道，日产公司的总裁号称世界汽车业的“成本杀手”。他的“全球采购”，就是有你刚才说的三个基本的条件。

主持人：我想，对我们十堰的汽配行业企业来讲，要在这三个方面符合日产公司的要求，都还是任重而道远的。

王远发：对！

主持人：他这 3 个条件是一个门槛，是衡量我们企业的产品能否进入合资后的“东风日产”这个公司的“门槛”。

王远发：对。

主持人：那么说到这呢，我还想提一个私人的问题。您这次到日本和韩国进行考察，也到了日产公司，见到了号称“成本杀手”的戈恩先生。您对戈恩先生本人有一个什么样的印象？

王远发：戈恩给我们的印象，就像他提出来的日产公司的经营理念一样，是一个深思熟虑以后，能够果敢、大胆行动的，一个比较有魄力的决策人物。

所以说到这里，我就接着刚才的话题讲，我们东风汽车公司把十堰、武汉、广东全部加上去，也只有三十几万辆汽车的生产能力。那么日产公司去年的产量是 270 万辆，它的员工是多少呢，是 3 万多人。

主持人：我们东风公司的职工有多少？

王远发：我们东风公司现在在十堰基地这边，应该是七八万人。

主持人：仅十堰基地这一块。

王远发：仅十堰基地。所以说相比之下，这个差距可想而知。

日韩之行的第三个印象，就是日本企业的发展方向明确。譬如讲，日产公司制定的，到 2005 年它的奋斗目标，就是那个“180”计划。

主持人：“180”计划？

王远发：“180”计划。

主持人：这个计划怎么讲？

王远发：这个“1”就是计划到 2005 年，汽车的产量在现有的基础上要增加 100 万台。那么“8”呢？就是它的经营利润率要达到 8%以上。“0”呢，就是到 2005 年，它的整个资产负债率要控制在 0。

主持人：这样一个“180”。

王远发：这样一个“180”计划。公司的全体员工千方百计地在为实现这个奋斗目标努

力。

主持人：我们可以很明显地感受到，它的目标性很明确。同时呢，也可以明显地感觉到我们自己的地方企业和国际上的这种大企业间的差距。

我想问一下程局长，这次我们到日本和韩国进行考察，除了“学习”这样一个目的以外，还有另外一个更重要的目的，就是要进行招商引资。这次到那儿去，有没有为我市的汽车零部件企业寻找到招商的突破口？

程登明：这一次韩日之行，应该说我们在出发之前做了大量的准备工作。在东风日产签订合约以后，已经有一批日本和韩国的企业先后到十堰来考察。我们已经有 7 家企业和日本、韩国分别有接触。我们在日本考察当中参观考察了 10 家企业，举行了两次推介说明会。通过现场的演讲、宣传，又有很多企业对我们市属企业也产生了很大的兴趣。这个月的 30 日，韩国的一家企业的老总将到十堰来考察。

主持人：韩国的一家汽配企业？

程登明：对！

主持人：这也是我们这次韩日之行比较具体的成果。

程登明：应该说是个比较具体的成果。我们在考察、访问其他日韩企业时，企业也都积极地向我们索要十堰的资料。包括十堰的投资环境、十堰的投资政策、十堰的重点招商项目。从日本、韩国回来以后，我们现在正在抓紧联系。应该说，按照我们整个活动的目标来看，今年如果运作比较顺利的话，我们市属的企业将会有三至五家在日本和韩国找到合作伙伴。

主持人：通过我们这次牵线搭桥，今年已经做了一些工作。

程登明：有一些方面，是已经做了工作。那么我们此行，主要就是为了推进和新建一些我们与日本和韩国汽车零部件企业的联系。

主持人：通过您刚才的介绍，作为日本和韩国的汽车零部件企业来讲，他们也急于寻求国外的市场，特别是中国这样一个广阔市场。那么作为一个内陆城市，我们去招商，我们有多少东西能拿得出手，能够引起别人的兴趣？现在我们已经看到对方的兴趣，那么我们有多少东西让别人真正地愿意到我们这儿来？

王远发：你提的这个问题，也是我们这次向市委、市政府提出的建议当中的一条。

我们十堰市现在号称有两百多家与东风汽车公司配套的汽车零部件企业。这些企业现在大多数是国有企业，资产负债率很高，负担很重，经营机制也不活。这是影响着我们汽车零部件企业寻求国际合资合作的一个重大障碍。

所以这一次考察结束以后，我们赵书记召集代表团成员进行讨论，进行总结。大家一致认为，要加快我们现有汽配企业的改革、改制工作，使我们这些汽配企业能够迅速地建立起现代企业制度，使我们的这些招商项目能够符合国际惯例，具有较高的投资回报率，加强对外商的吸引力。

因为要外商投资，就得具有两个基本条件：一个就是互补。你有的我没有。

别人看中的就是东风日产合资以后的这个汽车配套市场。第二个条件，应该就是追求最大的回报率。没有这两个前提条件，合资、合作就谈不上成功。

主持人：在观众席上就座的，有很多是我们业界的代表。您对自己企业目前面临的近况，有没有强烈的危机感？

雷涤平（湖北三环车身系统有限公司党工部干部）：我感觉到，东风日产合资对我们工业企业带来了很严峻的挑战。尽管我们这个企业1999年通过了ISO9000的三方认证；在2002年的5月份又通过了KS 9000的这个认证，可以说，这么多年我们一直致力于提高自己产品的质量，也一直在寻求与国外合作的机会，可是在2001年与日产公司、和美国的一家公司接触，却没有达到预期的目的。

主持人：为什么？

雷涤平：就深层的原因，我还不是很清楚。我想问一下王局长，现在对我们企业来说，应该怎样寻求突破口，尽快地减少与国外一些零部件企业的差距？

王远发：企业首先要深化改革，要转换企业的经营机制。特别是要向民营化的这个方向发展。只有把企业的经营机制彻底转换过来，寻求合资合作伙伴的积极性、主动性才会高涨起来。

应该说，市委、市政府这几年对扩大对外开放、招商引资工作非常重视。那么真正招商引资的主角、主体、载体是谁呢？是企业。可以说，从1998年开始，我们十堰市在市内外、境内外举办了多次招商引资。特别是近两年来，不间断地在组织一些招商引资活动。目的就是政府搭台，把企业推向市场。但是恰恰相反，作为我们现在的企业，可以说大部分企业，特别是国有企业，在招商引资工作当中却处于被动的局面。现在着急的仍然是政府，是市长。

这归根结底，就是我们企业的改革、改制没有完全到位造成的。这是一个前提。是第一个差距。第二，就是要打算寻求合资、合作，就要包装好项目，编制好我们的招商项目。就像一个年轻人找对象一样。你要找一个满意的、称心如意的对象，你首先要包装自己。当然，光有外表的包装还不够，还要有内在的综合实力。你光有外表，穿得一表人才，西装革履，但是你内在气质不行也不成。（笑声）所以从第三个方面来讲呢，打算寻求合资合作，就得苦练内功。别人来找你寻求合资、合作，结果你这个企业的经济效益严重低下，管理是严重的脏乱差。别人来一看，就没有兴趣了。就谈不上跟你更深层次地合资、合作了。

主持人：好，还有没有哪位观众想对我们的嘉宾提问？

谢　宁（慧日化学工程技术有限公司总经理）：我是做汽车相关的化工产品的。

主持人：化工产品。

谢　宁：刚才听了两位局长日韩的考察情况后，我更有一个感受，应该说是感受到了差距。在2002年，我们十堰市经济发展的增幅在全省可能排在第一，大家很难看到自己的差距。加上过去又一直在给东风公司配套，就有些沾沾自喜。觉得自己



汽配产业代表谈感受

能够满足它的要求。

实际上这个需要是很难达到的。像这个ISO9000认证，它是一个管理体系。在这个方面，我认为如果从每个企业着手做的话，困难应该不是特别大。日产进入十堰以后，相对来讲，实际上是缩短了我们找这个差距的过程。应该说，这是帮助我们明确了一个方向。过去找方向是很困难的。自己跟自己比呀！没办法比的。所以现在在家门口，你就能知道你自己的差距是多大。

主持人：把对手引到家门口来了。

谢　宁：对。这样，对自己发展的方向性就能把握得更准。现在我们面临的关键问题是没有一个好的技术平台。要是让某一个企业去搞一个技术平台，然后去研发，这个成本也非常大，能力上肯定是达不到的。我想，这应该说也是我们市政府以后要抓的一项工作。（掌声）

李国河（金骥汽车附件有限公司总经理）：东风跟日产合资，我们感到危机非常大。给我们的感受是什么呢？实际上最根本的问题，还是我们企业内部的问题。就说质量体系认证，大家都做，哪个方面的都做，但是这也只能说是做了一个表面工作。深层的，我们职工的综合素质怎么样？你说叫我们现在这样的企业到外面去招商引资，结果就像领导们说的，我们确确实实是不具备招商引资的条件。不要说别人看不上我们，我们自己都看不起我们自己。真是这样的。差距很大。

我认为企业应该加强人的素质的培养，注重员工素质的提高。实际上，我们十堰市的企业只要是跟东风公司配套的，去年，ISO9000 、ISO9001 贯标就全部通过了。证书都摆在办公室里。实际上，下面的实际水平又是另一回事。这就说明什么呢？工人的素质跟不上。

主持人：好。谢谢！（掌声）

何　峰（十堰市车架厂团委书记）：我想问一下，我们如果招不来商、引不来资，下一步该怎么办？

王远发：按照市场经济的法则和规律，优胜劣汰。竞争是残酷的。如果你虽然招不来商、引不来资，但是你这个企业自身能够发展壮大，具备一定的实力，你的产品能够得到认可；如果你自身能力不需要外资，那么你也能够生存。但是如果你自身既没有能力，又引不来资的话……那最后市场竞争是残酷的。

主持人：有这样一句话："师夷长技以制夷"。这句话放在这儿，也许并不合适。但是我想，对每一位从事中国汽配行业的人士来讲，都应该有着这样一种民族危机感。毕竟我们的汽车工业和人家的汽车工业差距实在是太大了。中华民族的汽车工业要想发展，靠单干是绝对不行的。我们在看到自己落后的同时，也应该看到自身

的优势。接下来，我想请程局长谈一下。作为我们十堰本身，在招商引资方面有哪些优势？本地的企业也好，从我们的城市来讲也好，在招商引资方面有哪些优势？

程登明：首先，东风日产的合资，就把国际企业搬到了我们的家门口。这是我们很多国内的中等城市、大城市里边没有的条件。所以我们身边的机遇一定要抓住。第二，我认为十堰基础设施的改善步伐是非常快的。大家能够看得到的成果，就是我们的机场。今年是一定要开通的。我们在和日产的戈恩老总会谈的时候，他明确表态，如果今年武当山机场能开通，他愿意作为嘉宾参加我们的开通仪式。

主持人：戈恩先生对我们这个武当山机场非常重视。

程登明：非常重视。同时，我们的高速公路——汉十高速公路，建设步伐应该说是非常快的。已经在国家立项的银武高速公路，也将于今年开工。目前，我市的通讯设施、文化、教育、卫生、供电、供水，以及我们一些城市的综合功能，应该说已经具备了对外招商、对外开放的基本条件。我们和沿海的发达地区比，有差距；但是我们和中部的地区比、和西部的地区比，还是有很大优势的。所以我希望，大家对我们的对外开放、招商引资要充满信心。（掌声）

主持人：我们看到了自身的优势，也能够找到自己的劣势。下一步，我们将会采取一些什么样的重大措施进行招商？

程登明：一个是政府怎么办？我想政府应该构建两个平台。一个平台是基础设施和城市综合功能的平台。就是加快我们的高速公路、机场、通讯等服务类的城市综合环境基础设施的建设。使外商能够及时地进来，使我们的产品，也能够走得出去。这也是招商引资当中的一个硬环境建设。

那么第二个平台，我想关键就是要创建服务型政府。也就是大家常说的软环境。一方面，要求真务实地、扎扎实实地把我们落后的地方迎头赶上去。包括我们的法制环境、科技文化环境、信用环境。我们已经提出来，要创建信用型城市、学习型城市。就企业来讲，如何面对世界经济一体化？尤其是东风日产合资以后，我们怎么办？我想应该从这样几个方面去入手：首先，要加快企业的改制步伐。其次，我们正在配合经贸委对我们的汽车产业企业进行排队，把我们的 200 多家零部件企业分为三类，排出一个单子来。

主持人：要因厂制宜。

程登明：哎。因厂制宜！要切实地把我们的企业推向国际市场，寻找一条生路。尤其是我们的一些技术落后、设备落后的企业，要冲出一条血路来。第三，我想企业的项目包装也非常关键。刚才王局长谈到了，我们现在做项目包装的时候，就是感到我们的项目质量很低，不仅个数很少，块头也不够大。那么对外商的吸引力就不够。这是我们十堰市的招商工作在这几年中存在的一个突出问题。招商引资，项目是基础，企业是载体。那么我们有些企业现在对包装项目、推销项目认识的程度还不够，缺乏危机感。就拿聘请一些专业的公司、一些投资策划公司，来帮

助我们包装项目、策划项目来说吧，寻求合作伙伴需要拿一部分钱，也需要拿出自我包装的精力来。实际上，这样是“磨刀不误砍柴工”的举动。

主持人：只有栽下梧桐树，才能引来金凤凰。

程登明：对。也希望我们的企业能够积极地参与到我们的招商引资活动中来。通过走出去，开阔视野，结交朋友，宣传我们的企业。这样的话，我们企业发展的后劲才能够展示出来。我想就从这三个方面讲一下。（掌声）

主持人：那么我想，在招商引资工作当中，政府所起到的可能只是一个桥梁和纽带的作用。能不能引得来外来的金凤凰，靠的还是我们企业自身的内功。王局长，你们这次到国外，到日本、到韩国去考察，这个感触，我想一定是很深的。那么对我们汽配行业有哪些好的建议？

王远发：首先，要解放思想、转变观念，进一步扩大我们的对外开放。我们大家都知道，日本是一个孤岛，它既没有资源，也没有很大的市场。它之所以能发展成为世界上的强国，就是得益于对外开放。第二，就是要深化改革，转换企业的经营机制。第三，就是要抢抓机遇，振兴汽车零部件产业。企业要积极主动地出击，跟这些汽车零部件企业进行对口联系，争取合资合作。第四，招商引资的成果大小、外向度的大小，除了客观上的地理位置以外，很重要的一点，就是当地环境问题。就是要服务型的政府。现在内资企业也好，外资企业也好，都感到我们十堰市的软环境还存在许许多多的问题。服务效率、服务质量、服务态度，或多或少还是存在这样或那样的问题。这就是说，从政府的角度看，也还需要进一步改进。（掌声）

主持人：我想，通过这一次谈话，我们能够深切地感受到我们本地企业和外国企业的差距了。但是毕竟日产公司和东风公司已经签订了合资协议，日产公司进驻十堰已成定局。那么这是我们一个很大的优势。

我们应该看到，在未来的日子里，机遇大于挑战。我们也可以看到，发展民营经济和招商引资是我市以后发展的关键；搞好环境创优和科技创新应该是我们发展的重点；工业兴市，则是我们发展的一个战略选择。只有把握好这些关键点，转变好政府的工作职能，全员、全天候、全方位地进行招商引资，借外力来对我们的资产进行激活，借外资来对我们的企业进行改造，我们才能够应对全球一体化的浪潮，把我们十堰打造成国际汽车城。

好！感谢两位嘉宾参与我们今天的节目，同时也感谢我们现场的观众参与今天的节目。感谢电视机前您的收看。下期节目时间，我们再见！（掌声）

新东风带来新思考

主 持 人：张　锐　十堰市委党校教授

嘉　　宾：刘少康　湖北汽车工业学院教授

张筱华　湖北双鸥集团副总经理

康双成　十堰市汽车零部件工业协会副会长

首播时间：2003 年 6 月 20 日



主持人张锐与嘉宾刘少康、张筱华、康双成（由左至右）

主持人：观众朋友，大家好。非常高兴与您相约在《车城大讲坛》。东风汽车公司与日产汽车公司联手打造的“东风汽车有限公司”于 6 月 9 日正式挂牌，7 月 1 日开始运行。新东风的出现，标志着我国汽车行业的一艘新的“航母”浮出水面。那么这艘航母究竟走向何方？新东风又有什么特点？围绕这些问题，今天我们请来了我们经济界、汽车行业的专家，让这些资深人士来和同志们一起探讨。首先，我把各位专家介绍给大家。这位是湖北汽车工业学院的刘少康教授。这位是湖北双鸥集团副总经理张筱华先生。这位是十堰市汽车零部件协会康双成先生。欢迎你们！

在进入今天正式的讨论之前，我们请各位专家先来看一下我们专程录制的小片子。大家看屏幕。

短片解说词：东风汽车公司与日产公司全面战略性合作，携手组建的新公司——东风汽车有限公司，6 月 9 日创立。将于 2003 年 7 月 1 日正式运营。新公司的注册资本为人民币 167 亿元，双方各拥有 50%的股份。东风将以其包括子公司关联企业股

权在内的现有资产进行一系列的出资。日产也将相应地以现金的形式出资。其总部将设于湖北省武汉市。每一个业务部门将分别设有一个核心运营基地。东风汽车有限公司连同其关联公司将拥有约74 000名员工。东风汽车有限公司将是国内首家拥有系列卡车、客车、轻型商用车及乘用车产品的中外合资汽车企业。它的乘用车将采用“尼桑”品牌，而商用车则主要使用“东风”品牌。



东风汽车有限公司成立揭牌仪式盛况

新公司的销售目标是：在2006年，将达到55万辆汽车的生产能力，其中22万辆为乘用车，33万辆为商用车。这33万辆商用车将主要在十堰生产。根据目前的规划，除“蓝鸟”轿车以外，东风汽车有限公司到2006年时，将推出6款新型乘用车。第一款是“阳光”，由位于广东花都市的工厂生产。新“阳光”已在上海汽车展上首次亮相。该车型将打入增长迅猛的紧凑型轿车市场。日产公司今年2月份在日本市场上成功上市的豪华型轿车“TINA”，也将于2004年在新公司投产。

主持人：刘教授，看了刚才那个片子以后，感觉大家都非常兴奋。作为汽车行业的资深专家，您怎样评价东风和日产合资？

刘少康：资深专家，谈不上。我只是汽车工业的一员吧。对这次合资，我个人这么看：从上世纪80年代中国改革开放以来，引进外资，引进国外技术，这个过程我想大家还都是赞成的。因为从历史上我们闭关自守的结果来看，这显然是不对的。闭关自守，只有把我们自己搞得更落后。

主持人：有历史教训。

刘少康：所以如果把东风公司的合资放到这个大的时代背景上去看，我觉得情况就比较清楚了。从这个角度讲，它符合整个时代的大潮流。每一次对外的开放，从经济和文化的角度上讲，都会促使我们进步。我们要在短时间内缩短自己同国际市场的差距，完全依靠自己的力量，恐怕是不行的。所以我们应该向国外学习。那么这次合作，本身就是一次大的举动，是在国际化整个进程当中的一个大的举动。我认为，它符合我们现在总的时代潮流。

主持人：应该说，在大的汽车行业逐渐走向国际化的背景下，我们做出了一个比较理



主持人张锐教授

智的选择，是大势所趋。确实，就我们整个汽车行业来讲，应该说合资已经成为一个潮流。譬如说一汽和丰田、上汽和通用、广汽和本田。这次是我们东风和日产。那么您认为“新东风”和“旧东风”有哪些区别？

刘少康：说到差别，我想会有很多。东风公司是我们20世纪70年代建起来的一家国营企业。以后变成了合资公司，恐怕这就是一个符合国际潮流的，跟国际上的一些大的企业差不多的、现代型的汽车企业了。国营和合资，恐怕是完全不一样的。

主持人：管理模式和经营模式不一样。

刘少康：对。深层次地说，企业文化也是不一样的。从产品的角度说，合资以后，显然会有一个很大的变化。新的公司将开发一批适合中国市场需要的新车型，形成一系列新产品，以满足中国市场的需要。如果有可能的话，还应该向国际市场争取一定的份额。

主持人：你谈的很有道理。现在大家都认为，合资以后是日产汽车进入中国市场。其实，我们的东风汽车也可以借着这个合资的通道，使我们的汽车进入国际市场。

刘少康：对。希望如此吧。另外还有个差别，我们是不能否认的。这些年我们在汽车的生产方式上、生产技术上，都赶不上世界潮流。或者说，差距还比较大。通过合资，我们认真地学习、研究，就是所谓的消化吸收吧，应该进一步提高我们的汽车工业水平。

主持人：你谈的问题对我们有启发。应该说，新东风的成立，对我们现在的东风来讲，它的产品开发，它的更新，都要有一个前所未有的改变。张总经理，您认为我们新东风成立以后，零部件企业将会呈现出什么样的走势？有什么特点？

张筱华：我是搞汽车零部件的。新东风成立以后，对零部件企业，应该说机遇就在面前。但是我认为，更重要的是挑战。

主持人：您指哪些方面？

张筱华：主要是技术装备、研发能力、产品质量等等。要跟上新东风的发展，我们零部件企业该怎么办？这是摆在大家面前的问题。关键是要从观念上更新。特别是我们企业员工的素质提高，我认为要放在第一位。有好的产品给我了，我如果没有好的员工素质，没有好的装备，没有好的管理，要把它做好、做大，或者说是做强，那是非常难的。我认为这个走势对我们零部件企业来说，它的核心问题是要提高自身的管理水平，提高自身的研发能力。要从这方面下工夫。特别是我们思想观念的更新要跟上新东风的发展。新东风，它是要走向国际的。能不能把零部件做好，这也是非常关键所在。企业，特别是零部件企业，要跟上发展步伐，我想最重要的应该是企业的战略思路。我今天争取到了生产一个产品，明天你如

果不去努力，可能又会丢掉产品。我在这里呼吁我们汽车零部件企业：应该用战略的眼光来对待汽车发展的走势。与国际接轨，不是在口头上，更重要的是在行动上。我们的装备、我们的投资方向，要跟上发展。

主持人：您谈的是，不仅仅要跟上，而且要超前。现代的零部件发展，应该走在整车的前面。这样，才能够迎合新东风的需要。

张筱华：是的。这个观念我非常赞成。因为据我了解，汽车零部件产业的市场，应该是非常大的。它占的比重，可能比整车还要大。我们现在往往是主机厂给我们什么任务，我们就做什么零件。但是国外的企业，它是让主机厂到零部件厂去挑部件。这个观念，别人在20年以前就已经有了。我觉得我们的零部件产业也不是说为时已晚了。应该说，如果抓住这个机遇，还是有机会的。



湖北双鹏集团副总经理张筱华

主持人：要由被动变主动。

张筱华：是的。

主持人：主动出击。应该说，每一款整车的出现，它都对我们的零部件企业提出了更高的要求。我们的老总们应该都有深刻的体会。我们也来听听其他老总的意见，好吗？

记　者（十堰电视台综合频道新闻评论部主任潘志宏）：我旁边这位是湖北通达集团公司的总经理罗明。你对新东风成立对咱们这个企业的影响，以及汽车零部件市场发展态势怎么看？

罗　明（湖北通达集团公司总经理）：东风跟日产合资重组，这是汽车工业的一件大事。或者说是一件幸事。东风日产合资重组，无疑将提高东风公司国际化的水平，加快中国汽车工业国际化进程。那么作为一个零部件企业来讲，我们所面临的，既有压力，也有动力，同时还有机遇。但是我认为，这是个稍纵即逝的机遇。如果我们能够抓住这个机遇，就会对企业发展能够起到积极、健康的支撑作用。

记　者：那你觉得，这个机遇主要体现在哪些方面？

罗　明：首先，东风日产重组以后，国际化竞争会加剧，国际化的水平会提高。这能够拉动我们汽车零部件企业的国际化战略。第二，就是在产品结构的调整上，将对原有车型升级换代，或者拓宽它的品种系列。对老的十堰基地，近几年的投入，已经做了一个比较轮廓性的规划。那么未来几年，在卡车这一块，将达到三十几万辆的装配能力。要实现这个目标，投入方面还得几十亿元。对我们十堰的地方汽车零部件企业来说，都是机遇。但是面临这些机遇，感觉到压力确实很大。以我们目前的水平，想一下子能够跟上国际化企业的这种步伐，确实还有很大困难。

要迎头赶上这些差距，能够跟上新东风发展的步伐，首先应该在观念上进行

比较大的转变。因为过去，我们这些国有企业是靠政府、靠主机厂的支持和帮助生存的。所以当务之急是突破这种固有观念的束缚。要学会在市场上寻求生存的能力，增强竞争意识，在人才培养、技术创新、产品研发上，加大投入。

主持人：刚才几位老总谈到的，大家都有体会。我们的汽车工业，它的研究、设计、开发能力，都比较软弱。那么这一次东风日产合资以后，它对我们的研发能力有什么影响？起到一个什么样的拉动作用？

刘少康：说到产品开发，这确实是一件很有必要讨论的事。我想分两方面谈。一方面是整车。我觉得短时间之内，产品的开发是以合资厂为主导的。合资厂因为有国外公司已有的优势，所以它现在几乎可以说是——我只是拿几个产品过来——暂时还用不着我们来开发。尤其是轿车，那基本上就是从现有的、比较成功的车型当中，挑选一些适合中国市场的投放。所以这是一个投放过程。对载重车，情况稍微不一样。载重车有中国的老底子，所以东风车总的车型不会有大的变动。但是东风车生产水平可能要提高一些。这表现为零部件水平的提高。譬如说，发动机的动力不太够，那就换一台，换一台更高级的。不是以后要生产 11 升的大柴油机吗？这个就不会是低水平的，是当前国际上水平比较高的，甚至是最高水平的。

主持人：您说的发动机，是我们自己开发的吗？

刘少康：不是自己开发的。短时间内，靠我们自己来开发，恐怕还没有这个能力。零部件方面的情况就是两回事了。各个配件厂，或者说是一些部件厂，应该独立开发，甚至超前开发。然后按照主机厂总的发展程序，拿出好的产品来。在性价比上有优势的，就有可能让主机厂选中。所以我想，这应该是多生几个女儿，一个比一个漂亮，让人家挑选。而不是你上人家那里去要一个指标来，我再生个女儿。所以恐怕对我们零部件企业的压力更大一些。或者说，你们机遇也更多一些。三五年之内，我们“整车”好像拿不出什么东西跟人家竞争，但是零部件倒是有可能。将来的零部件行业，应该是自成系列的。要生产多种产品，将来让人家可以选择。因为你嫁女儿的方向，不一定就一个东风啊，也可以嫁到别的地方去。这样，零部件企业就活了。

主持人：东风也是面向多个企业采购。

刘少康：对。

主持人：我们的企业也要面向多个企业供货。

刘少康：包括东风公司在内，你还可以上别的地方采购。

主持人：对。采购体系、采购链条都基本上发生变化了。

刘少康：思维方法也变了。

主持人：对。应该说，新东风的出现，它不仅仅表现在对产品的调整、拉动上。它的班子阵容与以前有了很大的不同。那么我们再看一段片子。

短片解说词：

在这次合作中，东风不投入一分钱的现金，全部以对等的资产投入。根据东风总经理苗圩的说法，东风旗下约80%的单位要进入重组，并对主、辅业进行剥离。如教育、医院、公安、消防、煤、水、电信、房地产等。东风公司已成立了一个十堰管理部，由当地财政、东风公司等共同筹资，等这些业务部门相继成熟后让它们相继独立，完成逐步剥离。东风公司现有12万人。根据协议，东风公司将保留7~8万人。来自东风公司方面的消息是，目前他们已经剥离了1.5万人，过去还通过国企精简改革内退了1.5万人，共计3万人。但剩下的1万人怎么办？这时我们应该注意到，日产和东风的新合资公司并没有囊括东风所有的项目。如即将宣布破产的云南汽车厂、东风与湘火炬出资3 600万元成立的东风越野汽车有限公司、朝阳柴油机厂等。显然，这剩下的地方将成为这1万人的去处。但中村克己总裁也表示，将不能承诺不裁员。据东风人士透露，这些人员的安置经费将由东风、日产各出4.5亿元。该计划将会在3年中逐步实施。新公司的董事会将拥有8名成员，东风与日产各4名。董事长苗圩将负责主持董事会会议。董事会成员中，中村克己常务、志贺俊之常务、贝尔钠德·雷常务和中村公泰来自日本；苗圩、徐平、刘章民和周文杰来自东风。新公司的经营委员会共8人。总裁由中村克己担任。另有7名副总裁，将就公司经营管理方面的问题进行讨论和决策。3名副总裁：长野繁树、吉田卫和小松笃司来自日产；另外4名副总裁：徐平、李绍烛、童东城和欧阳洁来自东风。新公司成立后，其经营委员会下，将设立一个工作小组，该小组将在前期磋商的计划基础上，为新公司设定切实可行的中期事业计划。

主持人：康会长，您刚才看了一下我们新东风的一个新的班子，有什么感觉？

康双成：刚才看了新的领导班子。刚好50%的对等股份，班子成员也是对等的。8个成员，一家4个。在运作上，日方把先进的管理、先进的技术或者先进的产品，都要引过来。而东风这边呢，要把它的营销系统、东风的品牌带进合资公司。在中国市场的营销系统中，东风的品牌应该说还是比较响亮的。这也是一种优势互补。

主持人：大家都知道，有一句话叫大而全，小而全。我们的汽车整车厂商比较多，有120多家，那么每一个企业的组织规模，都赶不上最小的国际化汽车生产企业。包括我们东风汽车公司。新东风出现以后，对于我们企业的组织规模有什么大的影响？刘教授，您给我们谈一下。

刘少康：刚才看了这段片子之后，我倒是有点感想。组织，是企业文化当中一个很重要的组成部分。从企业管理角度上说，日本的企业管理是目前最高水平的，这是公认的。美国人都到日本去学。所以，这次新的东风有限公司组成之后，也会把日本的这套管理方法拿到中国来使用。因此这是一个很好的学习机会。中国的企

业管理正是在这一点上落后得比较多。尤其是中国的企业文化，使我们在很多方面都受到限制。

主持人：譬如说……

刘少康：譬如说我们的各种机构改革，进行得不太顺利。其原因从根本讲，就是文化的问题。譬如说我们的人浮于事，一个企业变成一个小社会等等。

主持人：什么都有。

刘少康：这是大家都知道的我们的缺点。那么通过这次合资的改造，这些问题现在已经着手解决。相当一部分非汽车生产的部分，已经开始剥离出来了。不过，这还仅仅只是表面的，恐怕将来还有更深层次的问题。这次合资的过程，我认为本身就是一个学习的过程。学习世界上先进的科学技术、先进的科学管理方法。那么这个过程，恐怕要延续比较长的时间。这里头就有一个中西文化融合中存在的矛盾、对立问题。这些问题，恐怕将是长期存在的。我们过去常说，汉族文化是个“大染缸”，什么文化进来，我们都能把它同化掉。那么这一次，明显地摆在我们面前的是，究竟是日本的企业文化把我们吸收、融入进去了，还是它被我们融过来了呢？或者是产生一个新的，既适合于中国，又是先进的、合理科学的，一种新的文化？我想，我们只能是等待。等待一种新的、适合于中国的一种非常现代化的企业文化。这实际上，也使得我们呼唤中国新一代的企业领导人、新一代的企业家。他们能不能够通过这个合资过程，总结和创立出一个新的、符合中国需要的企业文化？包括组织和组织管理方法。

主持人：恐怕这也直接关系到我们汽车工业底气的问题。

刘少康：当然。至少关系到将来某一时段能不能形成一个以中国品牌为主的、以中国人管理为主的、以中国企业文化为特征的、中国自己的汽车工业。

主持人：那么刚才刘教授谈了一个很重要的观点，就是东风和日产的合并，在某种意义上，就是我们的企业文化能不能进行有效的融合的问题。

刘少康：关于当前这个合资的问题，大家非常关心，这是很自然的事。因为，这件事情实际上不仅跟东风公司、跟十堰市，我看跟全中国都有关系。所以大家关心这件事，是很正常的。

主持人：是中国的东风嘛！

刘少康：对。那么应该怎样看待这件事情呢？我觉得，大家应该站得高一点，看得广阔一点，甚至历史地看待这个问题，可能更合适。譬如说家电行业。我记得 20 世纪 80 年代我从国外回来的时候，中国市场上全是日本货。现在你看，到了 20 世纪 90 年代以后，不但我们的家电把日本货重新挤回日本去了，而且我们的家电还打入国际市场，销到全世界。这是一个非常成功的例子。汽车行业，实际上也在做这个事。汽车行业的合资老早就开始了。这个开放，将会使我们学到更多的西方先进的生产技术和管理技术，提高我们的水平。我想，从这个角度去看这个问

题的话，汽车产业国际化是一件很自然的事情。不知道你们怎么看？

康双成：是这样的。

主持人：回过头来看一下历史，应该说是一面镜子，给了我们深刻的体会，也给了我们刻骨铭心的教训。汽车工业不能封闭，应该走向国际，开向国际市场。

康双成：东风公司要发展，必然要融入国际这个大趋势之中。这是一种不可抵挡的趋势。我觉得，东风将来的发展，肯定会更快。从这个角度来看，一些合资企业跟我们普通的国有企业相比，有本质的区别。比如说一些合资公司，就是单独跟国外合资的一些小公司吧，只有几十个人，但它的产出有好几千万元，或者过亿元。我们国有企业，与之简直是不可比拟。



市汽车零部件协会副会长康双成

主持人：它实际是个双向的，是个双赢。新东风出现以后，和它以前的产品结构，在车型、品种、车型的技术档次方面，都有哪些不同？

刘少康：可能大家都知道，我们过去在开发经费上所花的钱是比较少的，在销售额的1%以下，所以产品更新换代较慢。新东风成立之后，可以预计，它会有非常多的新产品上马。譬如说轿车系列，它可以很快投入三五个车型；载重车系列，也完全可以从高到低，从重型的，譬如说高速公路上几十吨的大车子，一直到轻型车，这个系列可能将比较多。这是车型上。零部件的关键总成，像发动机、变速箱、桥、车身等等，也希望很快地出现一系列的新产品。至少三五年之内，就像春天到了：今天开一朵花，明天开二朵花，后天开三朵后，再一阵子，恐怕很快会花团锦簇，有一大堆新产品要出现。这是合资公司最初的预期。依我看，这几乎是没有什么可怀疑的。

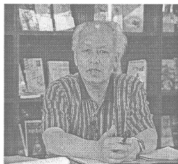
主持人：是的。应该说在没有合资之前，它的车型在不断地改变，品种多元化。那么合资之后，它的车型就会更加体现出多元化的趋势。系列更加繁多，更有市场竞争力。

刘少康：未来的公司，应该是市场上要什么，我就给你做什么。你要大车厢，我就给你做大点；你要小的，就小点做；你要封闭的，就做封闭的。

主持人：这叫柔性化生产。可以随时按照市场调节生产。

刘少康：完全按照市场的需要来调节，来生产最合适的车型。

主持人：合资也是一个市场化的结果。



湖北汽车工业学院教授刘少康

刘少康：对。

主持人：是市场推动的结果。

刘少康：很多国营企业都认为，我今天已经是市场化了。实际上，它并没有。它的思想上并没有变。它的很多具体做法，虽然有一部分变了，但在根子上没变。尤其是在企业文化上和在管理上没变。通过合资以后，恐怕这个是非变不可。你不变就不行了。

主持人：多品种、多系列，按照市场的信号，灵活地调整自己的产品结构。首先，新东风出现以后，将为我们展现一个崭新的气象。

康会长，您认为作为十堰，和东风相匹配，零部件能跟上吗？

康双成：新东风将完全根据市场需求，快速运作，快速推出，开发周期很短，更新很快。就这一点，我们现在的零部件企业大部分都达不到要求。尤其是在研发能力方面，差距特别大。没有自我开发的能力。应该说，还停留在一种只能照图生产的阶段。

主持人：十堰是载重车基地。而新东风33万辆的商用车又放在了十堰，恐怕新东风产品结构调整的曲线，主要表现在商用车方面。那么作为我们的十堰汽配企业，恐怕就在这个方面大做文章了。

康双成：对。根据我们汽配工业产品结构的情况，我觉得，我们市里的零部件企业，可能将来还是要以二次配套为重点。因为我们作为一级供应商的企业，微乎其微。所以说，将来的重点，是要密切与大的总成厂加强联系，要关注它们的产品变化。要抓住大总成厂产品结构调整的机遇。其中有些产品要逐步淘汰，还有一些要升级。这对于一些好的企业，是机遇。如果抓住了，就能够跟上它们的步伐，规模就能够不断地扩大。抓不住的那些企业，则有可能遭到淘汰。

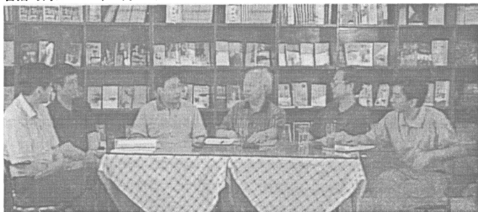
主持人：要有超前意识，才能够搭上东风汽车公司这趟新的快车。

康双成：对。

主持人：好，观众朋友，新东风的车轮已经开始启动。我们相信，它的前程将会更加美好。感谢您的收看。我们下期节目再见！

新机遇兴十堰

主 持 人： 张　锐　十堰市委党校教授
嘉　　宾： 罗　明　湖北通达集团股份有限公司总经理
常永清　十堰市委党校副教授
刘少康　湖北汽车工业学院教授
张筱华　湖北双鸥集团副总经理
康双成　十堰市汽车零部件工业协会副会长
首播时间： 2003年6月27日



主持人与嘉宾（由左至右）张　锐 罗　明 常永清 刘少康 张筱华 康双成

主持人： 观众朋友，你们好！《车城大讲坛》又与你见面了。十堰是挂在汽车上的一个城市。“新东风”的出现，为我们十堰市汽配工业的发展提供了一些机遇，也带来了一些挑战。那么新东风对于我们十堰市城市的发展有哪些影响？究竟需要我们做哪些工作？那么今天我们就请到了几位专家。这位是湖北通达集团股份有限公司总经理罗明先生。欢迎你！这位是市委党校副教授常永清先生。这位是湖北汽车工业学院教授刘少康先生。这位是湖北双鸥集团副总经理张筱华先生。这位是湖北十堰市零部件汽车工业协会副会长康双成先生。欢迎你们！

新东风的出现，应该说能够感受到第一冲击的是我们这个城市；做出第一反应的也是这个城市。那么新东风对于我们十堰市会带来什么影响？我想请问一下常教授。您能就这个方面谈一谈吗？

常永清（十堰市委党校副教授）： 新东风的出现，对十堰市的发展无疑带来了非常大的影响。这种影响，我们不妨说它是一种革命性的影响。

第一点是它对整个十堰市城市整体功能的影响。十堰作为中西部地区一个制造业中心的地位，在东风与日产合资的过程中，得到了进一步的提升与加强。会形成一个巨大的辐射圈。它不断地向周围进行辐射。

第二点，就是增强了十堰市在国际上的知名度。知名度就是生产力，知名度就能够给一个区域的经济发展带来巨大的影响。十堰市在东风与日产合资的过程中，这种知名度必然会由过去的国内扩散到国际。这种扩散的过程，不仅会带来汽车产业本身的这种扩散力，还能够使十堰市其他的生产力、其他的自然资源都在这一轮的扩散过程中转变成真正的经济优势。

主持人：这么说，无形资产也是一种非常宝贵的品牌。那么这个品牌打入国际市场，更有利于我们十堰市走向世界。

常永清：对。第三点，应该说是观念的变革。我们说一个区域、一个国家，它观念的变革无非是来自两个方面。第一，外因。第二，内因。现在这种变革，我们不能仅仅说它是外因。为什么呢？因为东风与日产合资以后，它本身就是十堰市的一个组成部分，它的变革自然的就由这种迁入式的外因，转变成十堰市自己的内因。这种内、外因的结合，将使十堰这个区域的人民，在思想观念、思想理念上都发生巨大的变化。

主持人：这就是根本性的变化。

常永清：对。这种变化还会带来第四个方面的影响。那就是行为方式的变化。比如说，我们过去只看重在十堰这一个地区我们怎么与东风公司配套；东风与日产合资以后，它们的很多行为方式都带有了国际化的烙印。这种国际化的烙印，反过来又将影响我们十堰自己，也将逐步打开我们的视野，在为东风公司服务的过程中，把东风公司作为其市场中的组成部分之一，而逐渐扩散到更远更广泛的区域。我认为这四个方面的影响将是非常明显的。

主持人：是革命。

常永清：合资就是一场革命。这种革命性的影响，在这四个方面的表现是最为突出的。

主持人：带来城市功能的革命、人民观念的革命、行为方式的革命。革命非常广泛。应该说它可以导致我们城市的各个方面的重新洗牌，更加促进我们整个十堰市步入一个良性化的发展轨道。那么我想，作为这个城市中的一员，大家可能经常感受到我们身边发生的事。归根到底，新东风出现以后，直接受到挑战的、直接受到影响的，还是我们十堰市地方的一些企业。特别是汽车零部件企业。那么为了这一点，我们先看一个有关的、我们的记者发回的片子。

短片解说词:

为满足我们日益增长的市场需求，同时，应对进入WTO后日趋国际化的激烈的市场竞争，自主研发能力不足的中国汽车企业除去合资，已没有其他选择。目前国内三大汽车企业中，上汽牵手大众、通用；一汽联姻大众、丰田，都是两架马车拉动。东风集团在 1998 年亏损的基础上，通过锐意改革，加强管理，加大创新力度，竞争力有了大幅度的提高，2001 年赢利 25 亿元。但是为长远发展，

东风在轿车、特别是商用车领域急需推陈出新。选择合作伙伴，已是箭在弦上，不得不发。日产在轿车开发生产上具有强大的技术储备。“风神·蓝鸟”轿车的成功，让东风看到了中、高档车巨大的潜力。仅仅借助一个PSA集团，已明显不能满足东风做大、做强的雄心。同时，日产柴公司商用车早已与东风展开了局部合作。提升为全面合作，将为面临换型的东风中重型卡车提供更多的选择。此外，由于雷诺控股日产，选择日产就意味着选择了雷诺。这也是东风、日产、雷诺金三角计划的真正含义。据介绍，合资公司将从日产引进6~8个轿车车型，载重车的发动机、驾驶室从雷诺引进。2006年，新公司的销售目标为55万辆。

对日产来说，与东风合作也有特殊重要的意义。日产公司1992年陷入亏损，被雷诺收购36%的股份。新任总裁戈恩到任后，通过严格的成本控制等手段，仅用两年时间就实现了复兴。2001—2002年，实现赢利36亿美元。今年，日产提出“180”计划，即到2004年实现增产100万辆；利润率达到8%的业界最好水平；基本零负债。在增产100万辆中，东风日产合资公司仅日产品牌的轿车就达8万辆。与东风全面合资，已成为日产全球战略的重要组成部分。而近两年来东风赢利水平的强劲增长，不仅提升了东风的谈判筹码，也让日产看到了合作伙伴的实力，增强了合资的信心。

伴随着上汽、通用、五菱的重组，一汽丰田的合资，以及东风日产的全面合作，中国汽车的三大汽车集团相继选择了两个合作伙伴。中国汽车工业的格局已初步确定。汽车跨国公司在华的布局也已基本完成。长期以来，为改变中国汽车工业散、乱、差的状况，加强市场化重组，扶持三大汽车集团，成为中国汽车工业的希望所在。

在三大汽车集团的重组过程中，外资始终起着主导作用。这一方面说明，中国汽车市场已经成为跨国公司的必争之地；另一方面也在提醒着人们，中国汽车工业的国际化趋势已经不可阻挡。通过合资，十堰将成为新公司的商用车生产基地。到2006年，将达到年产30万辆商用车的生产能力。这将强化十堰制造业的中心地位，引发汽配业重新洗牌，同时带动十堰相关产业的竞争、重组和融合。

主持人：各位专家刚才看到了，这个合资无论对于东风还是日产来说，都是一个双赢。对于我们十堰市来说，应该也是一赢。

刘少康（湖北汽车工业学院教授）：一个新的事物出现，恐怕大家都感觉到了冲击。对这种冲击每个人的感受不一样。在十堰这个地方，我看有句老话，叫“春江水暖鸭先知”。那么鸭子应该感觉最灵敏。谁是呢？我看这里有两位大“鸭子”。

主持人：汽车行业老总。

刘少康：对！整个机遇来了，恐怕就十堰市来说，当然是你们最敏感。因为你们就是直接为汽车配套的。实际上为什么连十堰市市民都关心这件事儿？因为他有感觉

了，他才关心啊。十堰市的市长，为了十堰市的发展，显然他把这次合资看成一个巨大的机遇。所有的企业家，恐怕也没有人会放弃这个机会。市民也都希望通过合资以后给十堰市带来一个新的气象。这次合资，我觉得十堰有很多有利条件。首先一个有利条件就是地利。“近水楼台先得月”。你就在十堰，十堰将来成为合资公司的商用车制造中心，你就在这个中心里头。这个地利，实际上表现为现在的信息优势。你总应该最快、最直接地得到信息。这个恐怕是别人所没有的。

十堰市从工业角度讲，为汽车配套本来就是十堰市的主要产业支柱。有一定的基础。这恐怕也是一个很好的条件。

第三，十堰市聚集了很多汽车工业的人才。包括退下来的一些老工人、老技术人员。如果要开发适合于新车型的新产品，这部分人的力量应该是可以使用的。我就设想，在十堰市的范围之内，把这些分散的力量用现在市场经济的方式组织起来、联合起来，那么经济实力大了，技术力量也集中起来了。如果再找准机会，找到一个、两个突破点，为新的车型提供高级一些的、高水平的、满足新车型要求的新的部件，那将来就很有前途了。

主持人：您的观点是要形成一定的规模。

刘少康：对！

主持人：形成拳头优势。

刘少康：对！比较优势。搞底盘当中的一个，比方说现在郑华林搞的桥，好像有点意思。你们是搞什么的？

罗　明（湖北通达集团股份有限公司总经理）：我们是搞消声、排气系统的。

刘少康：把消声器和三元催化器合起来，要把水平提高一点。不要以现在的东风车配套为满足，要上升一个程度。降低它的能量消耗；提高它的消声效果；提高它的处理转化率。

常永清（十堰市委党校副教授）：这是我们当时国内 43 个零部件项目国产替代的研发成果之一。

刘少康：对。对。

罗　明：就是 65 种关键汽车零部件。

刘少康：抓住这个机会再上一个台阶，提高到当前国际水平。那么你把“东风”这个市场拿下来，恐怕还可以向全国其他地方渗透。

主持人：恐怕这不仅仅是值得罗总思考的问题，我们十堰市有 200 多家零部件企业。新东风出现以后，您感受到了新东风对我们零部件企业所带来的冲击、带来的挑战吗？

罗　明：十堰市的市民对东风日产的合资重组是非常关注的。东风公司作为国家的特大型企业落户在十堰，那么对十堰的城市功能、基础设施的建设、现代化的水平、包括消费水平，都是起着举足轻重的作用。这一次东风日产合资重组，无疑对我

们十堰市带来很多新的商机；同时对我们汽车零部件企业也会带来很多新的发展机遇。东风日产的合资合作重组，它将会加大产品的开发力度，将会拓宽她的产品系列。把十堰作为商用车的基地，从规模上将来达到三十几万辆，这个规模效应对十堰市地方经济的拉动，一定会起到一些积极的作用。同时，这对我们十堰市汽车零部件企业来讲，将会提出更高的要求。从过去意义上讲，我们十堰市汽车零部件企业在东风公司的扶持、帮助、推动下，应该说取得了长足的发展，打下了一定的基础。但是放到国际化这个大环境下来看，差距还是非常非常明显的。

主持人：是哪些方面有差距呢？

罗　明：我认为市民也好，企业的员工也好，首先是观念上的差距，是一种经营机制上的差距。其他的差距都是能够克服的。

主持人：哪些差距？常教授你能不能描述一下？

常永清：首先还是体制问题。我们现在是带着体制包袱在参与全球化的竞争。罗总刚才讲的还是这点。首先，体制问题要彻底解决。无论是现在通达集团的上市，还是其他公司的民营化，这都是为了彻底地解决体制问题，创造一个没有体制包袱的竞争环境。这是第一个。在这个问题解决以后，才是人才的培养、技术的开发，具有自己知识产权的产品的形成。这样才能够逐渐地缩小差距。如果前面的问题不解决，后面的这些问题做起来就非常艰难。确实存在这些问题。

罗　明：究其深层次，或者是把这个历史时期放长一点，首先是一个体制或者是经营机制问题。

常永清：我可以举一个例子。我们有一个小伙子，是一个汽配企业的管理部长。通过自己的管理，给企业每年节约各个层次的管理费用几十万块钱。企业不仅不能给他奖赏，相反各个层次和各个部门对他还有意见。那么这种机制，就必然不能够调动创新的积极性。它做不到。机制变更了以后，其他的问题才能够顺理成章解决。

主持人：观念、体制，如果这些我们自动地跟上了，就能够抓住这一次新东风出现给我们提供的机遇。

刘少康（湖北汽车工业学院教授）：整个领导思想、管理思想，全都得按这个东西来变。

主持人：我们十堰市确立了基本的产业结构是“一主四大”。那么汽车工业作为我们的一个支柱产业，它对我们的其他产业，比如说水电、旅游、绿色产业，究竟有哪些拉动作用？产生什么影响？

常永清（十堰市委党校副教授）：尤其是十堰市整个知名度的变化。这些绿色产品、生物医药产品、水电产业以及旅游产业，都会发生很大变化。比如说旅游业。由于知名度的提高，再加上我们的交通瓶颈的解决，就必然会使我们成为这个大旅游圈中一个最重要的环节。随着东风公司与日产公司合作波及效应的进一步扩散，旅游业的知名度，就会顺应而上。过去人们到了武当山，不愿意到十堰来。为什么不愿意？因为到十堰来，他不知道看什么。没有你的特色的品牌。我们十堰城

区的特色品牌应该是什么呢？应该是汽车文化。有没有汽车俱乐部？有没有汽车主题公园？有没有汽车博物馆体验一下那种现代工业文明？

主持人： 汽车文化和旅游文化相互融合，从而更广泛地提高我们十堰市的知名度。各个相关产业应该说是相互拉动的。

康双成（十堰市零部件汽车工业协会副会长）： 应该说汽车行业是一个有带动作用的行业。它包括的有：机械、电子、塑料、橡胶、化工企业。带动性是比较大的。

主持人： 新东风的出现，对于我们十堰市的几大支柱产业究竟有什么带动？

康双成： 东风公司的发展，对十堰经济的拉动作用，可以说是举足轻重的。或说是最关键的因素。东风公司经营效益比较好的时候，我们十堰市的经济水平、经济效益，都比较好。可以说是东风公司兴，十堰也兴；东风公司日子不好过的时候，我们十堰市也不好过。

主持人： 他们打喷嚏我们感冒。

康双成： 对。就是这个说法。

常永清： 这种变化还不仅仅如此。带来的影响，譬如说对绿色产业的影响也很大。知名度的扩大，再加上我们十堰地处承接南北、东西交汇，绿色产品的种类非常多。绿色产品也将会顺应地提高知名度，走向全国的超市。现在很多超市都希望有这种产品。甚至还能走向世界。

主持人： 对于我们的基础设施建设，应该说也有一定的带动作用。

常永清： 东风和日产合资，需要更快捷的物流通道和人流通道。这样，就逼迫我们必须在最短的时间内，把我们的高速公路，把我们的铁路、机场，把这些环节都改善。这样才能够使十堰作为物流中心，作为制造业中心。现代市场的竞争，就是基础设施的竞争。这些硬环境的竞争就是关键。所以它也必然会促进我们在这个方面的变化。

主持人： 那么为了更好地使十堰的经济能够和新东风相匹配，十堰市委、市政府做了大量的工作。譬如说，专门为新东风成立了政企共建办公室，成立了一个非常有特色的机构，是其他城市所没有的。还譬如说，我们提出了要建设成学习型城市。这是政府的口号，现在化成了民众的行动。那么新东风出现以后，我们的政府行为应该怎么样跟上新东风的步伐呢？

康双成： 政府行为应该说是逐步在改变。机构改革、转变职能、转变观念，一直在不断地深入。政府的行为，我觉得还是应该以服务为主。其次就是创造环境。在服务上要精简办事程序，提高办事效率，真正树立为企业服务这样一个思想。政府的职能应该就是为企业创造外部环境，吸引企业来十堰投资。所以说，环境非常重要。市里这几年应该说，在环境建设上做了大量的工作，积极支持东风公司剥离辅体，办了很多实事。

主持人： 大家都谈到了政府的服务职能。政府要创造比较宽松的环境。现在值得我们

思考的是，怎么样才能够为企业提供更好的服务环境，怎么样转换政府职能。我想请问一下张总，从企业经营的角度，您希望政府提供哪些服务？究竟需要政府为您创造一个什么样的环境？

张筱华（湖北双鸥集团副总经理）：市政府经常谈到招商引资要搞好投资的环境。作为政府来说，应该是辐射到每一个职能部门。但是我觉得，有些部门并没有按照市政府的要求去办。譬如我们企业为了适应东风公司新车型的出台，我们引进了大型的注塑机，所以就在去年新建了一个标准的厂房。本来我们想把原来旧的厂房拆除了，把它加长了一部分盖新厂房，结果我们跑了很多职能部门。他们说要绿化，有些职能部门还要对我们收一平方米多少钱的绿化费。我盖个厂房也就是两三百块钱一个平方米，而罚款可能要罚三四百块钱一个平方米。我觉得这个事啊，一是不现实；二是他们没有把这个省属企业看作是他自己的企业。何况我们的生存还在地方，还依靠政府，我们的税收也在交给地方。我想，在这方面如果市政府能有职能转变，我们是很高兴的。新东风成立以后，我们还要融合东风公司的发展，我们还要投入。反过来说，一个企业，它的基础工作做得不好，那么你想融合到东风公司里面去，应该说是非常非常困难的；一个城市的基础工作没做好，你要招商引资，你要把好的东西引进来，也是非常困难的。我们十堰市应该融合到世界的都市里，就是我们说的大都市，这样才能够把好的企业家、好的产品带进来，再转出去。如果我们市政府，同时也包括我们企业自己，看不到自己的劣势，老是想到抱怨，想到没有给我什么政策，我想这个企业、这个城市，一定是没有希望的。

罗　明（湖北通达集团股份有限公司总经理）：新东风的出现，能否抓住这个机遇，也是我们汽车零部件发展的一个关键。东风日产的合资重组，必将会对零部件企业产生积极的深远的影响。一方面，它能够加快我们汽车零部件企业经营机制的转换；同时呢，国际化进程的加快、全球采购的加快和全球采购步伐的推进，迫使企业来参与竞争。

主持人：改变原来的营销政策。

罗　明：对。对！使企业增强危机意识，增强竞争实力，增强企业的核心竞争力，加大对产品开发研发的投入，建立更高层次上的产品平台。比如说系统供货、模块供货。超前参与为主机厂的整车研发，供主机厂来挑选。当然，这是一个很艰难的过程。我们企业正在思考这些问题，就是如何更好地服务于新东风，如何作为调整后的供应商，积极地融入这个竞争环节。我们也在积极地寻求国际合作，通过和日产公司的供应商合作，迅速地把我们的管理水平、研发水平、装备水平提升起来。为企业的发展赢得更好的空间。

主持人：张总，您那个地方应该说也和罗总有同样的思想准备。

张筱华（湖北双鸥集团副总经理）：应该是一样的。作为我们来说吧，融入新东风的发

展，就要有自己的品牌。根据主机厂的思路，根据自己的能力，这一步是迟早要走的。我想先走比晚走好。

刘少康（湖北汽车工业学院教授）：一个是外资；一个是东风公司；还有一个十堰市。咱们都希望在这个新的机会出现的时候，大家都赢。这是一个良好的愿望，也是我们大家追求的方向。一个新的合资公司成立了，是不是都赢，那就看各自的努力了。日本人的外资公司赢不赢，看外资公司能不能把整个公司，尤其前 8 年的管理能不能搞好；东风公司能不能达到预想的目标，要看光是赚点钱呢，还是更深层次地学习到更多的东西，以便将来有更大的发展。对十堰市来说，也应该争取赢。这个机遇也考验着十堰市的每一个人。从市委书记、市长开始，到每一个社会成员，大家在这个面前都有机会。谁能创新，那么他就得到机会。面对这样一个机会，要求所有的人都采取积极的态度、主动的态度去创新。政府已经迈出了第一步，成立了一个新的机构——政企共建办。就是把原来老的东西进行了创新。第一步迈出去了。希望这个步子，迈得越大越好。你迈得大，人家就会越来越多地到这来投资，那么梧桐树就长起来了，凤凰就飞来了。实际上呢，不管是旅游也好，其他各个行业也好，都有一个问题，你能不能找到一种创新的东西。大家都喜欢赢，道路千万条，方法只有一个——创新。没有创新光有目标是没有用的。

常永清：不断地探索，不断地创新。

刘少康：对！

主持人：节目的最后啊，请各位专家用一句话来简练地展望一下新东风为我们十堰市带来的新的蓝图。从罗总开始。

罗　明（湖北通达集团股份有限公司总经理）：新东风一定会带来新十堰。（掌声）

常永清：新十堰需要我们不断地去探索与创新。（掌声）

刘少康：大家都去创新吧！

张筱华：新东风一定会给我们带来美好的明天。

康双成（十堰市零部件汽车工业协会副会长）：新东风，新机遇。只有创新才能实现更大的发展。

主持人：新东风的出现，应该说是我们东风公司主动参与国际化竞争的一个重大标志。国际化的浪潮，再不是一个毫无意义的空口表白了，它已经来到了我们的家门前，需要我们的企业、我们的政府都做好准备，主动出击，主动创新。我们也相信，国际化的浪潮将把我们的十堰市带入一个新的天地，从而为我们十堰市的发展注入新的动力。今天的节目就到这里，感谢您的收看。再见！

探 索 思 考

新时期党所面临的形势和任务

主 持 人：宋君国

嘉　　宾：郑万江　东风汽车公司党校教授

现场观众：湖北省汽车工业学院师生

首播时间：2002年10月26日

嘉宾介绍：郑万江，1953年出生，1982年东北师大政治系毕业。多年来一直从事理论和教学工作。有大量的教学研究成果。先后发表论文40多篇，出版发行了专著《党建思想工作的政治概论》。2001年撰写的《建党80周年回顾与展望》发表于《党建研究法》，并且获得了湖北省党校系统的一等奖。前不久撰写的《新老三会的调查》受到东风汽车公司总经理苗圩的高度重视，苗总批示要把该文上报中央企业工委和中央组织部。郑万江是湖北省党校系统科学社会主义研究会的理事，还是湖北省党建学会的会员。

主持人：媒体搭台，学者讲演。《车城大讲坛》谈公众关心的事。各位观众大家好！我们十堰电视台的《车城大讲坛》节目今天是首次与广大观众见面。我是主持人宋君国。



主持人和郑万江教授（右）

今天请来了东风汽车公司党校的郑万江教授。您好！（掌声）

郑教授今天为我们所讲的内容是：新时期党所面临的形势和任务。党的十六大马上就要召开了，江泽民同志在“五·三一”的讲话当中明确指出，我们国家的社会主义建设进入了一个新的历史阶段和关键时刻。那么这个重要时期和关键时刻，您认为到底是怎么个重要和关键？

郑万江：这是江泽民同志5月31日在中央党校省部级干部进修班毕业典礼上的一段重

要讲话。这段讲话发表之后，在全国各大媒体上都引起了强烈的反响。那么江泽民同志明确地提出，目前我们党进入了一个新的历史阶段的重要时期和关键时刻。什么叫新的历史阶段呢？所谓新的历史阶段，就是指我们党进入新世纪，已经顺利地完成了前两步走的战略目标，全面进入小康社会，加速推进社会主义现代化建设的新的阶段。

主持人：我们说党进入了重要时期。这个重要时期怎么讲？

郑万江：所谓重要时期呢，江泽民同志在“五·三一”讲话当中，把进入21世纪这100年的前10年和20年，称为我们国家发展的一个战略机遇期。

主持人：战略机遇期。

郑万江：江泽民同志说，在这10年、20年当中，中国应该是一个大有作为的时期，是中国战略发展的一个机遇期。它之所以重要，就在于它是战略机遇期。

主持人：那么在这样一个背景下，我们党所面临的形势和任务是什么呢？

郑万江：江泽民同志在“七·一”讲话中，在十五届六中全会，包括在“五·三一”讲话当中，都明确地提出了目前我们党面临着“三大考验”、“三大任务”和“两大历史性课题”。

主持人：“三大考验”、“三大任务”和“两大历史性课题”。那么您能不能详细给我们讲一下“三大考验”？

郑万江：所谓“三大考验”，第一项考验，就是目前我们正经受一个叫做政治多级化、经济全球化的考验。什么叫政治多级化呢？所谓多级，就是多个中心的意思。它是针对原来苏美两霸、两级而言的；什么叫经济全球化？所谓经济全球化，就是指生产力的各个要素，它要在全世界这个范围内来进行运作。这个经济全球化，它发生在上个世纪90年代，现在已经成为不可阻挡的这样一个客观的历史进程。这是第一个考验。那么为什么说它是考验呢？据中央党校前常务副校长郑必坚的研究，他认为经济全球化发展到今天，已经是第二次了。第一次呢，是发生在18世纪，也就是资产阶级工业革命时期。当时，中国执政的是满清政府。由于满清政府拒绝改革，当时的清王朝认为资产阶级的工业革命是奇迹因巧，是不屑一顾的雕虫小技，而拒绝改革，因此犯了一个逆潮流而动的错误。国人后来花了100多年的时间来改正这个错误。那么现在又进入了第二次经济全球化，满清政府已经寿终正寝，现在执政的是我们共产党，那就看你共产党的本领了。在第二次经济全球化的这个过程当中，你能不能制定出既符合时代发展要求，又符合本国国情的这样的一些路线、方针、政策，把中国的事情办好。这是第一个考验。

第二个考验呢，就是改革开放和市场经济的考验。由于经济全球化的影响，改革开放对于任何一个国家来说都是势在必行的。你想把门关上，搞闭关锁国，是不可能的了。另外，就是市场经济。我们过去，过多地宣传了市场经济的好处。毋庸置疑。市场经济在促进生产力发展这个方面，它确实比其他的生产关系，就

目前来看，具有很多的优越性。但是事情都是一分为二的。对立统一法则是宇宙的根本法则，就是市场经济也存在着许多负面的影响。那么由于我们忽视了这些影响，所以导致了我们党的许多干部在进入市场经济这个过程当中，心理缺乏准备，进去之后就纷纷地中箭落马，成为了市场经济的俘虏。这个教训太深刻了！

那么第三呢，就是长期执政和党的干部整体新老交替的考验。这个长期执政啊，现在我们越来越认识到对任何一个执政党都是一个非常严峻的考验。江泽民同志提出“三个代表”，这里面的含义非常深刻。就是针对长期执政。那么你要想长期执政，你就必须按照“三个代表”要求去做。另外，党的干部整体性的新老交替，对我们党来说，也是一个非常大的变化。江泽民同志曾经明确地提出：新的干部有“三大优势”，也有那么“三大不足”。对于我们来说，是一个非常大的考验。这就是“三大考验”。

主持人：郑教授，我想这个“三大考验”能不能这样理解呢？第一，是我们党面临新的国际形势变化的这种考验，就是国际考验；第二，是国内改革开放这样的一个形势发展，是国内的考验；第三个呢，就是党的自身建设的考验。这“三大考验”可不可以这样理解？

郑万江：没错。没错。

主持人：“三大任务”具体怎么讲？

郑万江：目前，我们党在进入2000年以来，到2050年。就是这50年当中，我们党主要要干三件事。第一，就是继续推进社会主义现代化的建设。发展是硬道理。所以江泽民同志在“五·三一”讲话当中明确地提出，发展是执政党执政兴国的第一要务。要想解决中国的问题，归根结底还是要提高生产力，扩大就业。解决问题，光靠减员增效、下岗分流这是不行的。减员增效、下岗分流只是在我们的产业结构调整过程当中不得已而采取的这样一个办法。第二项任务呢，就是完成祖国统一大业，要解放台湾。这是我们共产党的一项最神圣的使命。那么第三呢，就是维护世界和平及促进共同发展。维护世界和平及促进共同发展，实质是为实现四化服务的。我们要想实现四个现代化，首先必须要有好的、稳定的这样一个外部环境。没有这样一个外部环境，那么说什么都是空的。这是“三大任务”。

主持人：“三大任务”，第一个是继续推进发展；第二个是统一，祖国要统一；第三个就是要维护一个好的、良好的外部环境。

郑万江：对。没错。

主持人：那么“两大历史性课题”呢？

郑万江：“两大历史性课题”，刚才咱们谈了，目前我们党进入21世纪，对这“三大考验”，每一项考验，如果我们弄不好的话，都会使我们共产党的政权面临得而复失的这样一个危险。那么另外呢，我们面对的任务又是艰巨的。我们要想有效地经受起这“三大考验”，完成这“三项任务”，就必须要解决好“两大历史性课题”。

所谓两大历史性课题，第一就是要提高两个水平。所谓“两个水平”，就是要提高我们执政党的执政水平和领导水平。现在讲到这个提高执政水平和领导水平，有的人就会想了、讲了，我们已经建国53周年了，我们共产党已经执政53年了，怎么我们的执政水平还没有了？还要提高了？这里面就是因为有一个非常重要的历史背景。1949年以前，我们搞的是革命。你作为一个共产党员，只要做到“两不怕”，一不怕苦；二不怕死就可以了。可是现在我们是在搞建设，因此，客观上共产党存在着一个转型的问题。就是说，如何从一个领导阶级斗争的党，转向一个领导现代化建设的党。就有这样一个转型的问题。就目前来说，我们确实存在着一个不会和不善于的问题。要想搞好这个问题，迎接这“三大考验”，完成“三大任务”，执政党提高它的执政水平、领导水平是一个迫在眉睫、刻不容缓的一个事情。

第二呢，就是增强两个能力。所谓“两个能力”，一是拒腐防变的能力。为什么要增强这个能力呢？大家都知道，当今人类社会的各种诱惑真是太多了。悲观学者认为，当前的人类社会是一个危机四伏的社会，是一个处处充满陷阱的社会，是一个到处都充满诱惑力的社会。

主持人：对。

郑万江：尤其是市场经济。市场经济它本身就具有巨大的腐蚀作用，它是客观存在的。因此我们必须要提高拒腐防变的能力。你要注意到江泽民同志用的是“能力”而不是“觉悟”。“能力”它要求是一种素质，而“觉悟”不一样，它是空的。有些东西，它是没有保障的。那么第二呢，就是提高抵御各种风险的能力。因为人类社会进入21世纪，他的各种突发的事件太多了，偶发、突发的事件。作为一个执政党，现在你的素质必须要提高，具有能够迎接各种突发事件的这样一个能力。就是要具有一个应变的能力。只有我们党“两大水平”提高了，就是“领导水平”和“执政水平”提高了，才能保证我们党，在这样一个环境当中，在这样一个背景下，能够经受住“三大考验”，能够完成“三大任务”。



湖北汽车工业学院学生向嘉宾提问

主持人：那么下面呢，请我们的观众就这“三大考验”、“三大任务”和“两个历史性课题”，向我们郑教授提出一些问题。

观众A：我提的就是，这个市场经济的负面影响，它的具体表现有哪些？

主持人：市场经济负面影响的具体表现？

郑万江：刚才这个同学提出的市场经济，我只是抽象地谈了，它具有负面影响，而且是一个不争的事实。那么它的具体表现，我想至少要有这么三个方面。

第一，就是市场经济、市场机制的运作法则，它是把人们的欲望打开了。就是把人们对物质利益的追求欲望打开了。欲望是个什么东西？欲望在社会学上给它下定义，有的人说了，欲望就像一个人喝海里面的水，越喝还是越渴；也有的人说欲望是个什么东西啊，是个黑洞。一旦人的欲望这个黑洞打开了之后，用多少东西去填，你都填不满它。所以中国有一句成语叫做“欲壑难填”啊。那么市场经济的运作法则，恰恰把人们的这个东西打开了。这是第一。

第二，市场经济要求我们党的干部要具有双重身份。我们搞的市场经济前面冠有个社会主义，有很多人不同意。我们搞的是社会主义市场经济。在座的各位朋友们，恐怕你们也觉得市场经济就市场经济呗，在前面冠个社会主义干嘛呢？同志们一定要注意，我们搞的是社会主义的市场经济。那么社会主义的市场经济就要求我们党的干部，尤其是企业的管理者——作为企业的老总，你必须要学会赚钱。企业它是个经济组织，企业它追求的是经济效益的最大化。那么你要想学会赚钱，你就必须按照市场经济的法则来进行运作，你要学会等价交换。简单的一句话，你要学会“唯利是图”。过去唯利是图可能是个贬义词，可是你不唯利是图，你凭什么多切一块“蛋糕”？现在世界上就这么大一块蛋糕，已经各有得主了。你要想得到，别人就得不到，那么你就要比别人多一块东西。因此就是说，你要想当这个企业家，你就必须学会赚钱，而且要赚越来越多的钱。可同时我们的企业家，又是共产党员，党章又要求你大公无私、无私奉献，全心全意为人民服务。咱们生活在东风公司的同志们可能都有这个体会。你赚不来钱，他骂你，职工不高兴；你不为他服务，职工也不高兴。你两者都得做到位，又不能错位。在经济领域，要让市场经济这一套发挥作用；在政治领域，党的基本路线要发挥作用。哪个做得不好都不行。



郑万江教授回答观众提问

主持人：那也就是说，我们社会主义的市场经济和资本主义的市场经济是有区别的。

郑万江：是有区别的。

主持人：那么这个区别的关键在什么地方呢？

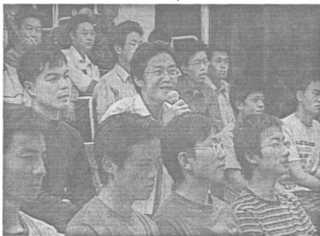
郑万江：区别的关键就是我们这个市场经济，是在中国共产党领导下的，以公有制为主体的、占有主导地位的经济体制。最合理的是，国有、集体、个体，最终的结构要达到“三分天下”，各占 1/3。可是我们的国有经济比例太重了，我们的国有经济要降到 1/3，即 30%，我们的个体经济要提高到 30%。我们在 1978 年的时候，

个体经济还是零。那么要提到 30%，这还有相当长的一段工作要做；另外呢，它的区别就是江泽民同志在十五大报告里边讲的，有中国特色的社会主义经济、有中国特色的社会主义政治、有中国特色的社会主义文化。

第三，就是市场经济的等价交换原则的泛化。等价交换原则本来是市场经济当中的一个基准原则，你不能运用到其他领域。譬如说咱们打球，打乒乓球有打乒乓球的规则，打篮球有打篮球的规则，如果你把打篮球的规则运用到打乒乓球上去，那非乱套不可。就是说任何一项活动要想有序地开展下去，都必须要遵循一定的法则。那么市场经济的法则必须要遵循等价交换原则，也就是说等价交换原则只能运用到市场经济的领域。可是我们现在呢，已经渗透到方方面面。各个领域里面都能体现出等价交换，泛化到了社会各个领域。我想，市场经济的负面影响，至少要体现这么三个方面。

主持人：好！

观众 B：我想讨论一下现在这个腐败问题。就是说，我们党要防腐败，那么党怎样为自己配这个“防腐剂”？



湖北汽车工业学院学生向嘉宾提问

郑万江：针对这个反对腐败的问题，我首先要说一下，它是一个全世界都普遍存在的问题。不是中国特有的，全世界都有，任何一个国家都有。那么作为我们共产党，如何来反对腐败呢？这正是现在我们要研究的一个非常重大的课题。我们共产党要想反对腐败，首先必须要扩大改革。从机制上、从制度上来加以保证，就是要通过改革来解决体制上、机制上的问题。这是第一。第二呢，那就是要加大党内外的监督。这个监督包括党内的、党外的、群众的监督。只要通过改革，加大这三个方面的监督力度，我相信我们的腐败问题会逐步地得到解决。

主持人：好！

观众 C：郑教授，您好！今天非常高兴能听您的讲演。刚才您在“三大任务”里面提到了一个台湾问题，这个问题是不是最后还是要通过“武力”来解决？也就是说，台海之战您认为可以避免吗？

郑万江：嗯……这个问题比较尖锐啊。关于这个台海之战的问题呢，我个人的理解，

就我们国家的本意，不想打。其理由是什么呢？因为我们制定的方针是和平统一、一国两制。但是呢，绝不承诺放弃武力。那么通过这个说明了什么呢？我们不想打，但是又绝不放弃武力。能不能打？什么时间打？不取决于我们，取决于台独分子。如果台湾的独立分子们胆敢触犯“一个中国”的底线，那么我们就会马上开炮。谢谢！（掌声）



湖北汽车工业学院学生向嘉宾提问

观众 D：现在的台湾是由民进党执政的。国民党现在和我们共产党好像有点……就是有点愿意统一的那种趋向。我们共产党是不是在等待下届的总统选举换届？

主持人：有没有国共再次合作的机会？

郑万江：大家都知道，中国共产党和国民党已经实行了两次合作，有没有第三次合作的可能性？我想跟大家说的就是，随着时代的发展，什么事情都有可能发生。我们的过去，同志们知道。在十四大之前搞市场经济，谁敢搞？因为市场经济就等于资本主义。现在我们把它确定为我们的改革目标。就是说，过去有很多不可能的事情，今天都变成了现实。我想，随着时代的发展，和平与发展这个主题的不断深化，世界上什么事情都有可能出现。谢谢！（掌声）

主持人：最后，我们请郑教授用一句话来总结今天的演讲。

郑万江：如果用一句话概括，我想说：这个认识论是第一层面的，方法论是第二层面的；只有正确地认识事物，我们才能够有效地来解决事物。

主持人：谢谢郑教授！好！各位观众，我们今天的《车城大讲坛》到此结束。再见！

服务新东风　促进新发展

主 持 人：宋君国
嘉　　宾：高登泉　十堰市社科联主席、党组书记
现场观众：十堰市委党校的学员和教师
　　　　　十堰日报的编辑和记者
　　　　　社科界的部分人士
首播时间：2002年12月7日

主持人：媒体搭台，学者讲演。《车城大讲坛》，谈公众关心的话题。今天我们请来了十堰市社科联主席、党组书记高登泉先生。（掌声）今天参加我们现场录制的观众，有来自我们十堰市委党校的学员和教师，有我们十堰日报社的编辑和记者，同时还有我们社科界的部分人士。（掌声）

今天高主席为我们讲演的题目是："服务新东风，促进新发展"。

高登泉：很高兴来到《车城大讲坛》。今天我想就"服务新东风，促进新发展"谈一点自己的学习体会。

大家知道，9月19日，在北京，东风汽车公司和日本日产公司正式签约，成立了新的东风公司。新东风"新"在哪儿？我想，新东风成立后，至少有八"化"。这八"化"，就是理念的现代化、产权的多样化、体制的明细化、产品的系列化、管理的高效化、采购的全球化、贸易的绿色化、服务主业化。"新"就新在这八"化"之上。从哲学意义上讲，叫做脱胎换骨，叫做"涅变"。经过这样一个涅变、脱胎换骨的过程，相对于过去的东风来讲，我们就叫"新东风"。要服务新东风，就要在思想观念上、服务质量上、环境保护上，都做出一系列的调整，做出一系列的努力。这样，我们才能够从真正意义上讲，是服务新东风。这是我想讲的新东风新在哪儿。



主持人宋君国与高登泉主席（右）

新东风给我们十堰人民、十堰的老百姓，带来了一些什么东西呢？就是给我们十堰带来了新的发展机遇。这个新机遇主要就表现在四个方面。第一，新东风

的成立，新东风的发展，必将使我们这个十堰汽车城，完成由汽车大市向汽车强市的这么一个转变。也就是说，经过未来几年的发展，我们十堰必将成为世界级的卡车制造中心。这是第一。第二，就是这个合资公司，将会大大地促进，或者是明显地提高我们十堰市的外向度。也就是说，将会使我们这么个内陆的、山区的城市，在外向性的经济方面，有突破性地向前发展。

主持人：那这个方面主要有哪些表现呢？

高登泉：这一个表现，就在于合资公司的成立将会使我们的知名度大大提高，将会使外来的投资更多地涌入十堰。我要说的第三个新机遇，在于合资公司成立之后，将使我们的财源渐盛，我们的财政收入大大地提高，这将惠及我们整个十堰的老百姓。第四，这个合资公司的成立，将给我们带来金融业的迅猛发展，将会给我们的金融业提供无限的商机。我想，至少这个新东风将会给我们十堰带来以上四大机遇。我们服务新东风，就要在服务上狠下功夫。（掌声）

主持人：那么从我们十堰服务东风这个方面讲，到底应该从哪些方面着手为"新东风"服务？

高登泉：借用我们市委书记、市长赵斌同志的一句话说：我们服务新东风，要至真至诚地合作；尽善尽美地服务。具体来讲，应该在以下三个方面做好服务。第一，我们全市人民要更新观念，"不求所有，但求所在"。解决好服务东风的问题，有利于十堰发展；做好服务东风的工作，有利于十堰老百姓生活水平质量的提高。这就叫"至真、至诚，尽善尽美"。第二，我们要坚定不移地来支持东风，支持新东风。首先要解决的是交通问题。这是制约我们十堰发展的一个瓶颈。这几年来，我们市委、市政府为打破这个瓶颈，做出了巨大的努力，为我们十堰人民做出了巨大的贡献。汉十高速公路的兴建；银武高速公路的筹备；武当山机场的兴建；还有我们城区道路的整修，都为东风的发展在交通的自由方面做出了努力。其次，服务就是要大力地支持东风，帮助新东风剥离它的辅体。这个辅体是指它的一些服务设施。譬如说医院、学校。我们的市政府已经为这个辅体的剥离，做出了一些贡献。

主持人：那是指，将后来东风"企业办社会"的这一块，全部交给市里面，交给地方。

高登泉：对，对！企业办社会这一块儿移交十堰市，这个我们应该做好各项准备。这是第二点。服务新东风要做的第三点，是要优化环境。为新东风的发展创造一个良好的政治环境、法制环境、人文环境、服务环境。这也是目前我们市委非常关注的一个问题。大家知道，最近一段时间，我们市委书记赵斌同志多次讲到优化环境。前不久，赵书记主持召开了政法、宣传两条战线的主要负责人的座谈会。在这个会议上，我们有些单位就提出了，不仅要把十堰办成文明城、卫生城、环保城、拥军城，而且要把十堰办成最安全的城市、最公正的城市。那么就可以让外来的投资商有一个非常安全、非常舒适的工作和生活环境。我想，这样我们就

能招来更多的投资商，为十堰的振兴、为十堰的发展，做出我们的贡献。（掌声）

主持人：在我们“服务新东风、促进新发展”方面，大家都各有见地，都有所研究。那么现在，就利用这样一个场合，让我们共同来探讨一下。

观众 A：我们知道，日方的那种工作节奏、工作效率是非常高的。现在我们东风公司有那么多人员，东风公司与日产合资以后，势必造成人员的超编。那是否就意味着将有很多人是没有岗位的？另外，也可能有一大批人员不适应日方这种新管理模式的工作节奏，结果导致下岗，我们将怎样解决这批人的岗位和生计问题？请问，会不会有这种现象发生？（掌声）



现场观众被高登泉的风趣所折服

高登泉：下岗的现象肯定存在。这也是我们十堰市服务新东风，必须思考和必须解决的一个问题。据我所知，目前市委、市政府正在为这方面做准备。另一方面，我们东风公司的职工，在面对转岗的过程当中，还要转变观念。不转变观念，还抱着我是国有企业的职工这么一个观念，那么必将给今后的工作带来困难，给生活带来压力。

主持人：这个问题，确实跟我们服务新东风，是紧紧联系在一起的。

高登泉：这是个观念，观念的问题。观念是什么？观念是意识，是思想，观念是存在的反映。

有没有一个新观念，决定了你有没有新出路。说通俗一点，机遇是机会。从一定意义上来讲，机遇就是金钱。你能不能抓住这个机遇，也就决定了你能不能抓住金钱。



十堰日报社记者向嘉宾提问

我们十堰市过去抓住了我们的发展机遇。抓住机遇，是需要做出一些牺牲的。当时为二汽建设，十堰人民做出了巨大的牺牲；为当年的丹江水库建设，十堰人民做出了巨大的牺牲。正因为有了那个时候的机遇，做出了那个时候的牺牲，我们今天才又迎来了两大机遇——“新东风”和“南水北调工程”的机遇。能不能够抓住啊？

那么这个战略举措的前提，就是服务新东风。也就是说，要“建设新十堰”，就必须要“服务新东风”。在今年召开的市委二届二次全会上，其中有一个观点比较明确，就是十堰经济要融入世界。因为现在就是经济全球化，你不走出去的话，经济很难取得突破性的发展。突破性地发展外向型经济，也是市委、市政府最近提得比较多的。在市委二届二次全会上还有一个明确的观点：十堰这个经济要融入世界，必须首先与东风公司接轨。那么我就在想，“与东风公司接轨”，听起来是很虚的一个东西。我想问一下高书记，您对这个“十堰与东风接轨”是怎样理解的？您认为十堰应该从哪些方面与东风公司接轨？谢谢！（掌声）

高登泉：我举一个小例子吧。用小例子来说明这个问题。大家知道，现在整个世界有经济的全球化、市场竞争的激烈化、信息的网络化趋势。我们要服务东风，那么在我们的思想观念上、我们的体制上、我们的管理上，都要向东风靠拢。现在我们市委、市政府提出的“一主四大”中，汽车产业是我们的主导产业。要发展好主导产业，我们就要先解决如何跟东风接轨的问题，为东风提供更多、更好、更优质的配件产品。这是我们需要加大技改力度，加大管理力度，加大资金投入力度，所要考虑的方方面面。我们市委领导多次提到，东风现在施行“全球采购”。整个配额中，我们十堰的地方产业只占 10%。过去我们有句俗话，叫“近水楼台先得月”。那么我们怎么样在这些配套产品上提供更优质、更好的产品，就是我们的当务之急。

在前不久召开的一次座谈会上，太平集团的乔虹总经理提出了一系列的新思路。也就是说，要面对困难，挑战困难；既要看到问题，也要看到机遇。当时她讲，要做好心理上的准备、技术上的准备、资金上的准备。我想，这三个准备，就应该为我们更好地融入东风，打下良好的基础。我想，作为我们十堰人，心理上要更加成熟；心智上要更加健全；思维上要更加开放；发展的思路上要更加清晰。同时我还想，我们十堰人心胸、气魄要更加豁达。十堰因车而建，因车而兴，因此我们要牢牢地记住服务东风。谢谢大家！（掌声）

主持人：刚才我们大家提了很多关于服务新东风、促进新发展的问题。高主席给我们做了很精彩的解答。在今天节目结束之前，请高主席用一句话，对今天所讲的内容进行概括。

高登泉：我想，就应该像市委、市政府所号召的：举全市之力，树立新观念，营造新环境；采用新措施，服务新东风，促进新发展！（掌声）

主持人：好，今天的节目就到这里。再见！

观众 B：我来自十堰晚报，我对经济比较感兴趣。我觉得，我们今天不停地谈论新东风成立，对于我们是一个比较大的机遇。我们应该不停地为这个机遇改善“软”的或“硬”的环境，或者说，提供新的改变。我想问一下，我们是要为东风创造这样一个外部环境的，但是能不能打破现在固有的一些旧的，“东风人”和“十堰人”的观念呢？譬如说，让我们能够在同一个地方消费；又比如说，媒体之间的互通；通讯之间的互通；然后还有我们的就医、上学呀，等等。也就是说，我觉得只有先打破内部区别，整个十堰才能真正地融入到一个大的、互通的领域。能不能打破旧的这种模式？什么时候能够到来？谢谢。（掌声）

高登泉：我想，经过我们政企双方的共同努力，应该在不久将来得以实现。我们都是十堰市的市民，相信这些问题能够在近期内，或者是不远的将来得到完满的解决。因为现在我们的市委、市政府正在同东风公司进行沟通。这也是我们帮助东风公司解决剥离辅体的一个很重要的原因。

主持人：好！那就是说，我们十堰、东风过去是一家人；现在是一家人；将来更是一家人。（掌声）

观众 C：刚才听了您的演讲。其中有一条，就提到剥离辅体。你像东风公司现有的一大批医院、学校，以及其他的一些公共设施、公益事业，都要交给我们十堰地方政府来管理。如果交过来，我们十堰市政府，第一，有没有能力接管这么一大批的公用设施；第二，接收这么一大批公用设施以后，有没有能力把它继续管好？谢谢！（掌声）

高登泉：东风公司的总经理苗圩同志，在东风公司的形势报告会上，曾经专门就这个问题做出了解释。东风公司办的社会上服务的这些实体，也就是它的医院、学校，以及其他设施，也都就涉及到了与之相配套的员工。从某种意义上，他们不愿意被交到地方，交到十堰。在这个形势报告会上，苗圩同志曾经明白地告诉东风人：交给地方之后，东风公司不会撒手不管他们。面对东风公司辅体剥离，不仅我们十堰要积极接手，要做出我们的努力；而且东风公司也要为这出力，做好安排。我记得苗圩同志曾经在这个报告会上举了一个例子：东汽的公安处交给十堰之后，公安处的整个局势是稳定的。公安处的利益没有受到多大的损失。那么我们现在所要做的，就是要把这些接过来之后妥善安排。至少，使他们的利益不受损失。

观众 D：刚才高主席讲了，苗总在这个报告会上确实列举了原东汽公安处的这个事例。东汽公安处向十堰市公安局交过来以后，正式成立了东岳公安分局。它的各方面工作更加规范化了。刚才高主席也讲了各种待遇问题，啥都没受影响；而且在统一的领导下，工作呢，应该说感觉是很好的。

主持人：是向前发展了。

观众 D：对！对！

观众 E：这个“服务新东风，建设新十堰”，我记得是在我们今年市委、市政府表彰车城建设工程时第一次提出来的。这还是作为十堰市的战略举措提出来的。

谁阻碍了十堰发展

主 持 人：李维华

嘉　　宾：常永清　十堰市委党校副教授

现场观众：十堰市外经贸局

十堰市招商局

十堰市工商局

十堰市国土资源局

十堰市供电局

十堰市老年大学

首播时间：2003 年 1 月 25 日

主持人：媒体搭台，学者讲演；《车城大讲坛》，谈公众关心的事。大家知道，中国的改革开放是真理标准大讨论的思想解放运动开启的。十堰现在站在改革开放的一个关键的时期，如何突破阻碍，加速发展，是全市人民关心的事。那么，究竟是谁阻碍了十堰发展？这就是我们今天《车城大讲坛》的主题。今天我们请来了市委党校的常永清副教授参与我们的讨论。今天到现场的观众有：市外经贸局、市招商局、市工商局、市国土资源局、市供电局，以及市老年大学的领导和同志们。我们掌声欢迎！（掌声）常教授，您认为是谁阻碍了十堰的发展？



主持人与常永清副教授（右）

常永清：阻碍我们十堰发展的呢，不是某一个人，而是我们十堰市广泛存在的、比较落后的思想观念。正是这么一个原因，我们市委书记赵斌同志在市委二届三次全会上，专门就此提出了“十个摒弃”、“十 个树立”。并提出了要在全市开展一次思想解放的大讨论。

主持人：你认为，我们观念的落后表现在哪些层面呢？

常永清：如果从整个宏观经济角度来看呢， 应该是有三个方面：

第一个是政府。它是既能够进行宏观调控，还负责有管理的职能的。第二个

就是企业；第三个呢是居民，或者说是我们的农民和市民。

首先，我们先看一下我们的政府这个层面。我们可以举一个例子。譬如说，我们十堰市已经成立了一个行政服务中心。那么作为政府，认为该中心应该是审批企业和项目的。但是按照现代市场经济的运行法则呢，它只要登记就可以了。

主持人：就是说，从政府的这个角度出发，怎么方便管理企业，就应该怎样设置对企业的登记和审批。对不对？

常永清：对，对！应该是这样的。也正因为如此，虽然我们觉得我们尽了很大的努力，但是业主们并不买账。譬如说，我们十堰市地税局有一个同志的亲戚在美国，要回十堰来投资。到十堰来了一看，发现在十堰投资呢，这个程序太繁琐。于是不来了，一走了之。有一句话说得好，我们现在行政体制的改革，叫“改到深处，是体制本身”。体制本身的根本原因是观念问题，是观念的落后。（掌声）

主持人：政府存在这种观念的落后，也就不可避免有落后的机制。那么现在，我们市场经济主要的微观主体是企业。企业是否也存在观念落后的问题呢？

常永清：企业也存在这种问题。在我们十堰市呢，无论是国有企业还是私营企业，都存在着类似的问题。譬如说，大家都知道，我们这里发生的公交公司停运的事件。这个事件从表象上看，就是“公共产品不能够允许其他资本进入”的观念在作祟。

主持人：这是个观念的问题。

常永清：对！ 第一个。在现代市场经济下，不管你是公共产品还是私人产品，只要能够进行市场化运作的，我们都必须尽量把它转为市场化运作。也就是说，像公交公司这种公共产品，或者叫半公共产品、半公共服务的提供，是可以通过市场化运作的。

主持人：这样是不是更经济？

常永清：对。除了经济因素以外，它还有另外一个效率问题。那么现在市场经济要求什么呢？就要求无论你是提供公共产品，还是非公共产品，你都必须首先讲效率。

主持人：追求效率优先。

常永清：对！追求效率优先。微观主体中是不是仅有国有企业呢？其实私营企业也有这个问题。

主持人：私营企业是在市场经济环境中产生的，难道它也存在观念落后问题吗？

常永清：在我们十堰市，恰恰存在这种问题。在我们十堰市有一家私营的汽配企业。我前几天呢，有一个材料要打印，正好碰到这个私营企业的老板也在打印材料。我把他这个材料一看呢，是一份向市政府要求借些财政周转金的申请报告。

主持人：私营企业向政府要钱。

常永清：对。 我说你可以搞股份制，可以到银行贷款。都可以做啊？但是他不愿意。

主持人：为什么？

常永清：因为他认为搞股份制，到时候人多嘴杂，不好办事。

主持人：这就是私营企业的这种观念制约的结果。它并不是发展到了一定阶段，私营企业也应该向现代企业制度接轨，不愿意接受别人跟他一块来商谈企业的发展，这还是有一个观念的滞后问题。

常永清：也就是说，我们的私营企业也存在着一个观念落后的问题。

主持人：那除了我们这个市场经济的微观主体以外，我们普通老百姓，他们都是市场经济的参与者。他们存在着观念落后问题吗？

常永清：对。我们市民、我们的农民同样也存在观念落后。房县曾发生过一个莲藕事件。就是由于房县在县城周围的几个好一点的乡镇，大量地搞莲藕产业化，种植莲藕。但是到了 2002 年的 4 月份，莲藕卖不出去了。最后，他们用 50 多万公斤莲藕把省道和国道都给堵了。

主持人：就是种藕的农民把藕挖出来，把这个国道和省道给堵截了。

常永清：对。堵了以后呢，大家有的就说，这是政府行为造成的，这是政府服务不到位造成的。但是实际上呢，原因是我们的农民只适应于 “提篮小卖”。

主持人：小农意识。

常永清：小农意识。所以呢，他们就认为他们的这个藕只能够放到房县县城去卖，而不愿意把他们的藕集中起来，拉到其他地方去销售。

主持人：他没有这个意识。

常永清：除此之外呢，他们也尝试过把藕拉到我们十堰市来卖。譬如说，在我们市政府蔬菜办公室和房县的有关部门的协调下，在我们十堰市的“堰中蔬菜批发市场”专门给房县开辟了两个专柜，让他们来批发莲藕。但是房县莲藕来了以后呢，只经历了不到一个星期，他们就铩羽而归了。

主持人：为什么？

常永清：原因很简单，他们没有市场意识。他们的莲藕进来以后，虽然获得了市政府蔬菜办公室的优惠条件，但是看到他们一来，堰中市场上的其他莲藕销售商马上联合降价，降到了 2 毛钱一斤。

主持人：就为了排挤他们。

常永清：对。在这种情况下呢，房县的莲藕销售商就去向我们的政府蔬菜办讨主意。市政府蔬菜办就回答，你们必须最少坚持两个星期，坚持就是胜利。但是房县莲藕商在遭遇了这一场低于市场价的阻击战以后，马上就不愿意在这个战斗中坚持下去。退缩了。

主持人：害怕了。

常永清：害怕了。回到了房县。

主持人：怕亏本。

常永清：对！大家可以看出什么呢？我们的这个农业产业化主体，它自身的观念也还涉及到一个怎样应对市场的问题。

主持人：从刚才我们常教授讲的这 3 个方面，我们可以看到，我们的政府存在着观念落后的问题。那么企业呢？从国有企业到民营企业，也都存在着观念落后。另外还包括我们的广大市民、居民。像这样的 3 个层次，都存在着观念落后的问题。您认为应该怎么去突破，怎样去解决？

常永清：我们应该说，解决思想观念的问题有两种办法。第一种就是要在具体的实践中来更新观念；第二种就是在矛盾的碰撞中解放思想。譬如说，要在市场竞争中更新观念。现在我们全市已经有几十万亩的黄姜种植规模。

主持人：黄姜。

常永清：对。这个黄姜种植，就由过去的政府推动，转变成了现在农民的自觉行为。

主持人：是因为赚了钱嘛！

常永清：对！就是因为在市场中，他们发现它是能够赚钱的，给自己带来了利益。那么房县的莲藕同样如此。去年虽然遭遇了这个市场的阻击战，但是今年还是发展起来了。为什么呢？因为他们经过比较，觉得种莲藕的效益还是比较好的。

主持人：效益比较高。

常永清：对！第二个呢，就是在矛盾碰撞中来解放思想。按照现在市场经济的观念，政府的管理也是 GDP 的整个环节中的一个环节。现在大家也把它作为创造财富中的一个环节。在这个矛盾碰撞中来摸索自己的思路，再解放思想。包括我们的公汽公司，经历了汽车停运事件之后，它现在也主动地去改制，去主动地应对这么一种挑战，去主动地解放思想。

主持人：这是一个很大的进步，也是广大市民愿意看到的。

常永清：对。所以赵书记提到的"十个摒弃"、"十个树立"，我们认为它的核心归纳起来就是：我们整个思想观念的解放，关键在政府；重点在企业；核心在我们思想观念的变革。

主持人：只有思想观念的变革，才能推动我们的机制转变。刚才常教授跟我们谈了这么多。在座的都是我们政府部门的。大家都可以积极地跟我们常教授一块儿探讨，我们也来个思想碰撞。

陆洪涛（十堰市外经贸局科长）：今天听到常教授谈到这个思想大解放，我认为很有必要，也很及时。

作为外经贸管理部门，我们应该站在服务的角度看问题，不能光站到审批、管理这个角度上。

我认为，首先在服务企业这一块儿，我们应该积极认真地贯彻落实国家的外经贸政策。这是第一。

第二个，我们想帮助企业积极申报进出口权。特别是民营企业这一块儿。截至 2002 年吧，我们在支持民营企业申报进出口权方面有很大的突破。我们已经有大约 10 来家民营企业获得了进出口权。

第三个呢，围绕思想大解放，我们应该积极帮助企业参加境内外的各种商贸洽谈会，让企业拿着适销对路的商品去闯市场。

主持人：这也应该是我们外经贸局组织企业去参加的吧。



黄明荣谈本部门发展思路

陆洪涛：对！要组织、支持他们。为他们提供找市场、闯市场的这样一个机会。（掌声）谢谢！

黄明荣（十堰市工商局党委副书记、副局长）：刚才听了常教授的分析，按照市委二届三次全会的精神，赵书记提出的要再一次进行思想解放的大讨论，这是非常符合我们十堰实际的。因此，工商系统在这一次思想大解放的讨论当中，应该说责任也是很重大的。我们应该按照市委二届三次全会的精神，把思想解放的问题当作我们在工商自身建设的一个重要内容，引导十堰的经济发展，发展十堰的个体私营经济，为十堰的经济发展做出我们应有的贡献。谢谢！

刘卫东（十堰市国土资源局副局长）：用思想大解放来促进经济的大发展和社会的大进步，应该说是一个不争的事实。我们感觉到，要转变三个观念，或者是树立三个观念。

第一个是服务的观念，第二个是市场经济的观念，第三个是政府和企业都要有国民待遇的观念。

政府要把所有的事都按照市场规律来运作。不光是国土资源。下一步，我们准备把矿山的这个采矿权推向市场。我们还要向海内外招商，把我们的金矿、银矿、铜矿，还有这个绿松石矿，都推向市场。谁出的钱多，谁来开发。我相信，到那个时候，我们企业的思想会进一步地解放，经济可能会进一步地发展。谢谢大家！（掌声）



市职能部门领导发表个人观点

金　强（十堰市招商局副科长）：常教授，您好！我个人认为，思路决定出路，思路是行动的先导。这个思想解放不是喊在嘴里，也不是写在纸上的。最重要的是要把它放到行动中去，要与时俱进。

第一个呢，就是要克服官本位的思想，克服小农意识。作为负责招商引资的行政服务中心，我觉得推进招商引资，加快发展外向经济一个很好的措施，就是行政公开。有四个公开，是吧。譬如克服暗箱操作，这就是一个大的解放。

第二个，要减少企业的跑腿时间，减化办事程序，提高办事效率。

第三个，通过公共监督，可以提高整个十堰经济的诚信建设。这些对十堰发展外向经济，都是非常有必要的。我就谈这样的一些看法。（掌声）

徐　磊（十堰市张湾区经贸局干部）：我觉得这个思想解放，应该落实到点点滴滴。譬如说《车城大讲坛》这个栏目，虽然我也非常喜欢，但总感觉到还是不够解放。我想，咱们《车城大讲坛》能不能走出演播厅，走进咱们学校，走进工厂？比如说，在我们市委党校的教室里面，如果同样的也可以看到《车城大讲坛》，我觉得这也是一种思想解放。

主持人：我们以后会听取建议的，而且我们也已经走出去了，已经到房县、竹山、竹溪，这些节目马上就要播出。不过，你提建议我们非常欢迎。

徐　磊：刚才常教授讲的就是解放思想。一个呢，是在实践中解放思想。还有一个，就是在矛盾的碰撞中解放思想。我觉得这种解放还是比较被动。我想请问常教授，有没有主动解放思想的措施、思路？谢谢常教授！（掌声）

主持人：看我们常教授如何作答。

常永清：其实呢，在我们十堰市，关于主动解放思想，已经做了很多工作。譬如说，我刚才讲的行政服务中心的设定，它就是解放思想的结果。我们公汽公司的这个改革呢，它也是解放思想的结果。

现在首先一个，在思想观念上，我们还是要主动。

第二个，对我们存在的矛盾和问题要进行分析，要找出能够解决问题的关键环节和关键矛盾，来指导我们解放思想的具体行动，使我们的解放思想任务能够落到具体实践中去。

我为什么反复提，要在实践中更新观念，在碰撞中解放思想呢？因为我们每一步工作都需要实践。理论永远是灰色的，生命之树常青。改革也同样如此。只有改革，我们理论上才能总结出新的东西；只有改革，才能推动社会的前进。（掌声）

高润福（十堰市张湾区政策研究室主任）：近一段时期，我们面临着一个最热门的话题，就是东风和日产的战略重组。

我认为就是东风引进了日产；日产加盟东风；雷诺呢，控股日产。这就形成了一个三个大的跨国公司入驻十堰的格局，它们将在十堰构造一个世界级的卡车中心，这样的“金三角”。

目前我们面临的问题，就是如何构建这个金三角，并且再走进这个金三角，挤进这样一个国际化的大链条之中，使我们的十堰的汽配产业在国际市场中，占

据一把交椅。(掌声)

常永清：这个问题提得非常好。

我想，第一个要解决的就是思想观念更新问题。还是我们今天这个话题。

第二个就是加快企业改制。我已经听说了，我们现在的张湾区企业改制呢正在紧锣密鼓地进行。正在做。

第三点，就是在改制以后，要做好技术创新工作和管理创新工作。技术创新，就是要解决我们张湾区很多企业没有自己的核心产品，没有自己竞争优势的问题。管理创新，就是要向我们的日产公司老总戈恩一样，做"成本杀手"。要把我们的成本降下去。第三点讲的是我们必须要有新的产品。也就是说，只有我们有了自己的产品，有了自己的核心产品，才能真正立于不败之地。(掌声)

主持人：我们今天进行的是思想解放的大讨论。由于时间的关系呢，今天的讨论只能进行到这里。现在请我们的常教授用一句话，把他今天给我们演讲的一些内容总结一下。



现场观众

常永清：我要说的就是：我们快改革，就能快发展；我们慢改革，就有可能被淘汰。谢谢！(掌声)

主持人：谢谢现场的观众与电视机前的观众们。谢谢大家！(掌声)

水经济水战略


丹江口市市委书记彭承波

主 持 人：李维华
嘉　　宾：彭承波　丹江口市市委书记
郭新明　丹江口市市长
杨华山　郧阳师专科研处处长、南京大学历史系博士后
汤元昌　汉江集团南水北调中线水源建设项目部主任
现场观众：郧阳师范高等专科学校
十堰市南水北调中线办公室
丹江口市林业局
丹江口市环保局
丹江口市水务局
丹江口市移民局
首播时间：2003年3月15日


丹江口市市长郭新明

主持人：观众朋友，欢迎收看《车城大讲坛》。您看，我身后就是跨越鄂豫两省，唯一并连的丹江口水利枢纽拦河建筑物——丹江口大坝。它以广博的胸怀容纳着209亿立方米的纯净水体，是我们南水北调中线供水的理想水源。如果用8个字来概括，就是得天独厚，无可替代。在南水北调工程开工在即的时候，我们到这个大坝前来做这期节目，有着特别的意义。我们这期节目的主题就是："水经济，水战略"。也就是南水北调工程对于我们丹江口经济的影响。

围绕这个主题，我们请来了丹江口市市委书记彭承波，丹江口市市长郭新明，郧阳师专科研处处长、南京大学历史系博士后杨华山博士，汉江集团南水北调中线水源建设项目部汤元昌主任。（掌声）

水是生命之源，也是重要的战略资源。它与石油不同的就是：石油过50年、过100年，资源枯竭的时候，必然有资源可以替代它；而水资源是不可替代的。仅从这一点就可以看出，我们的水资源是多么重要。

下面首先请杨博士跟我们谈谈我国水资源分布，以及相关的水战略。

杨华山（郧阳师专科研处处长、南京大学历史系博士后）：正如你刚才所说，水是生命之源。如果没有水，也没有人类社会，那么也就没有我们的工业、农业。所以水跟我们人类的一切经济活动密切相关。

主持人：我国水资源的分布和我们相关的水战略呢？

杨华山：水是不可替代的。整个世界上，19 世纪争煤，20 世纪争石油。21 世纪争什么？21 世纪就是争水。首先我们要明白，我们是水资源很贫乏的一个国家。

主持人：是水资源很贫乏的一个国家。

杨华山：对。从总量上来说，我们国家每年淡水的资源有 2.8 万亿立方米左右。

主持人：绝对量还是很丰富的。

杨华山：对。但是由于我们国家的人口非常多，我们有 13 亿人口，所以从相对量上来说，就非常少了。



杨华山介绍我国水资源状况

主持人：就是人均占有资源量。

杨华山：根据专家的计算，我国人均占有的水资源只有世界平均水平的 1/4。

主持人：那就是比较贫乏的。

杨华山：对。在世界上排位呢，大约在 109～110 位之间。

主持人：是倒数吗？

杨华山：是顺数 109～110 位。

主持人：应该是属于比较贫水的国家。

杨华山：所以被视为世界上 13 个缺水的国家之一。这个情况就比较严重了。

主持人：总体缺水。

杨华山：另外还要注意，我国西南部几条江的水，像澜沧江、怒江、雅鲁藏布江，它的水是流出了我们国界的。所以它只有统计意义，而没有实际意义。

主持人：水量虽然大，但是不能为我所用。

杨华山：对！这就是第一个方面，水资源贫乏。第二个方面，我们的水资源分布非常不均衡。长江流域以南的东南地区，它占全国水资源的大约 81%；西南那一角，它的人口很少，但是它占的水资源是 10%；其他的，像华北、西北，它占有的耕地面积是全国的一半，但是水资源却只有全国的 5%。非常少。这就是说，空间上分布得不均衡。

主持人：我们在座的郧阳师专的学生有没有来自北方缺水地区的？

学生 A（郧阳师范高等专科学校学生）：我是来自山东省济宁市微山县的。去年我们县特别缺水。往年我们那儿都是靠养殖发家致富的。但是去年，由于比较干旱，缺水特别严重，鱼池大部分都已经干了，所以呢部分鱼池里面种上了麦子。就是说，养殖业已经没有什么前途可谈。大部分农户都已经外出打工。缺水对我们的经济造成了特大的损失。去年下半年，我们乡镇都吃上救济粮了。

主持人：已经到了吃救济的地步。

学生 A：对。就是贫困到这种程度。

主持人：好，谢谢你。谢谢你向我们介绍这样的情况。刚才他介绍的，由于缺水，经

济受到了影响。而且不仅影响经济，还影响到了人的生存。

杨华山：对。另外还造成对环境的破坏。环境的破坏，一方面是水质污染；另一方面是土地沙漠化。

主持人：这都是由于水缺乏导致的。



郧阳师专学生回答记者提问

杨华山：对！从另外一个意义上来说，由于水缺乏，还导致我们很多的问题。像水灾、旱灾，还导致社会的不稳定。所以从这个层次上来理解，我们国家的水具有战略地位。

主持人：那它除了影响当前的国家经济发展，对我们以后长远的影响呢？

杨华山：对我们以后长远的影响，可以说是更大。因为人口还要发展，水贫乏的矛盾会更加突出。我们现在是13亿人口，根据一些学者的预测，我们国家再过20～30年就达到人口峰值了。

主持人：人口峰值就是人口的最高峰。

杨华山：对！达到人口的极限值，是16亿到17亿之间。

主持人：16亿到17亿之间。

杨华山：那么在未来20～30年的时间里，我们就要多增加3～4亿人口。那未来的3～4亿人口怎么样生存？不仅关系到现在，更是关系到中华民族未来生存、发展的大计。

主持人：是一个长远的战略性问题。要去思考，要去规划。

杨华山：我们可以设想，未来多出来的3～4亿人口怎样安置？那么实际上，就是以水救人。我们刚才说的，像华北和西北，它们的耕地面积占全国的一半，但它的水资源呢，只占全国水资源的5%。如果能把南方多余的水调到西北、华北去，就可以养活这未来的3—4亿人口了。所以从这个意义上来说，这是一个涉及到中华民族未来生存、发展的战略问题。因此，南水北调是不得不调。

主持人：是以水救人，其实就是一个调水的问题。你对我们丹江口市的水经济、水战略有什么想法？

杨华山：我们丹江口库区是南水北调的取水口，所以对环境要求也很高。不但不能发展一些污染比较严重的工业，还要实施退耕还林等措施。这些就眼前来说呢，对

十堰地区、对丹江口市的一些居民肯定有影响，但这也是一个机遇，当然更是一个挑战。关键我们是怎么处理。

主持人：刚才杨博士从宏观的层面给我们剖析了水经济、水战略。那么下面我们想请彭书记给我们谈谈，南水北调中线工程对于我们丹江口市的经济有什么影响。

彭承波（丹江口市市委书记）：这个工程的兴建对我们的地方经济来讲，应该说是有利有弊。

从不利的因素来看呢，这一次大坝加高哇，将淹没我们 6.2 万亩耕地，也包括我们的一些经济园区。

主持人：刚才我们杨博士说，本来我们丹江口的耕地就不太多。

彭承波：我们现在是人均耕地不到 0.7 亩，人均耕地面积已经很少了。第二个弊端，就是我们丹江口水源区要动迁将近 8 万人，占整个南水北调中线工程移民的 1/4。同时呢，还要淹没我们 20 多个工厂，这将使我们的财政收入减少大概 6000 万元。

主持人：有压力，有挑战。

彭承波：对！对我们既有机遇，也有挑战。就我们如何抓住机遇的问题，作为当前来讲，我的体会，最难的还是移民的问题。这么多的移民往哪里移？总的原则是：搬得出，能致富。最后还有一句，叫奔小康。我们正在思考这个问题。

主持人：我读过一篇报道，说的是我们的水利部副部长、南水北调筹备组的负责人张基尧讲的“三个关键”。他说，在南水北调工程中，中线是关键；在中线工程中呢，丹江口大坝的加高是关键；那么大坝加高的关键呢，又是移民。

您刚才讲了，在挑战里面最难的是移民，最棘手的也是移民问题。要是从总体规划上来突破这个移民问题的话，是不是需要各方面的配合呢？

彭承波：首先是我们各级党委、政府要高度重视这项工作。温家宝同志去年 5 月 8 日来到我们丹江口视察工作的时候，对我们提出了殷切希望。第一，我们的各级党委、政府要高度重视移民工作；第二个，就是要教育我们的移民顾大局；第三个层面就是说呢，也要教育我们的移民更新他们的观念。

主持人：那么我们现在最紧迫的问题是什么？

彭承波：最紧迫的，我认为是生态问题，也就是环境保护问题。也是温总理讲的，要确保丹江口水库永远是一库清水。

南水北调中线工程上马后，将供给到我们北方，也就是京津及华北地区 1 亿多人口的饮水问题。所以生态环境是我们最紧迫的问题，也是我们当前工作当中一个重中之重的问题。

主持人：那咱们生态保护建设任务这么艰巨，光我们这个丹江口市，能否承担得起来呢？

彭承波：这从我们丹江口这么多年的变化可以得到证明。尽管我们的压力很大，但是我们市委、市政府有信心、有决心，丹江口市 50 万人民有信心、有决心，把我们

的生态环境保护好，确保一江清水送到北京。

主持人：郭市长，我知道，南水北调中线工程对于我们的城市建设，有巨大的拉动作用。那么咱们市政府在城市建设和工业经济调整中有什么举措？

郭新明（丹江口市市长）：南水北调是我们丹江口发展千载难逢的一个历史性的机遇。不仅对我们的经济发展起到强有力的拉动作用，而且也势必有力地推动我们丹江口的社会发展。根据市委以民为本，生态利市，建设中国“水都”这么一个发展战略，我们的经济发展方向已经由建设工业型的旅游城，调整为生态旅游城。就是要按照这么一个目标，大力加强生态旅游城建设。

主持人：昨天晚上我过来的时候，看我们这沿江的灯光已经非常漂亮了。

彭承波：水电明珠不夜城嘛！

郭新明：我们提的口号就是夜晚和白天一样璀璨夺目。

主持人：一样美丽！（掌声）

郭新明：让我们丹江口永远成为中国的“水都”，让中国水都这个明星永远闪耀。

从地域上来看呢，我们丹江口是一个封闭的城市；从资源上来看，应该说是非常丰富。我们最缺的是人才，但最落后的还是我们的观念。在城市发展的过程中，我们感觉到人才的竞争日趋激烈。南水北调给我们提出了一个最严峻的挑战。

主持人：水源项目建设里面，我们特别想了解的呢，就是我们南水北调中线工程的由来。汤主任，您能不能跟我们谈谈？

汤元昌（汉江集团南水北调中线水源建设项目部主任）：1952 年，毛主席在视察黄河的时候，就对黄河水利委员会的主任王化云提出：南方水多，北方水少，能不能把水借一点给北方？1953 年，毛主席在视察长江的时候，对长江水利委员会的主任林一山也提出了这个想法。

那么 50 年来，经过几代水利工程技术人员的不懈努力，去年 10 月份，我们国务院终于批准了南水北调的总体规划。那么现在统称的“南水北调”是中线、东线、西线，形成三条线。这对我们国家的水资源进行了重新布局。就是形成了“四横三纵”的水资源格局。“四横”就是长江、黄河、海河、淮河；“三纵”就是中、东、西三条调水线路。

我们丹江口就是中线的水源地。

主持人：就是说，这“南水北调”，最初是毛主席他老人家的设想，是吧？

汤元昌：他提出的这种设想！

主持人：大家还特别想知道，为什么南水北调中线工程要加高我们的大坝呢？

汤元昌：因为中线工程的水从丹江调到北京，要 1 200 多公里。有一个水位的问题。这是一个要求。第二个，就是丹江水库蓄水量的问题。因为大家都知道，现在的丹江大坝建设属于一期工程。到汛期的时候，我们丹江要泻洪，要把很多水、最优质的水，在汛期弃掉。

主持人：白白地放掉。

汤元昌：白白地放掉了！丹江大坝加高以后，弃水就减少了。这个被弃掉的水就可以蓄起来，供北京、天津、河南、河北人民用。

主持人：这就是为什么要加高大坝的原因。那么我们现在这个大坝有多高？以后要加高到哪个高度？

汤元昌：现在我们看到的这个大坝，坝顶高层是162米。

主持人：162米！

汤元昌：对！今后要在现在这个高层上加高14.6米，那么坝顶高层就是176.6米了。

主持人：那将更加壮观了。

汤元昌：对！

主持人：那么大坝加高后，安全吗？



汤元昌话丹江口水利枢纽工程

汤元昌：我们丹江口水利枢纽是从1958年开工的。那么按照1958年当时的设计，丹江口水利枢纽的坝顶高层要比现在高13米，是175米。

主持人：原来就是这样设计的。

汤元昌：就是175米。也就是说，当时我们上游的正常水位是170米；现在是157米。1958年开始建设的时候，就是按175米这个高层来设计、施工的。到了1962年，因为我们国家出现了"三年自然灾害"，也由于当时大坝施工的技术手段比较落后，还存在一些质量问题，所以当年就停工了。

主持人：就是说，在经济和技术这两方面都不许可的情况下，最后没有建到原来设计的那么高。

汤元昌：就停工了。就这样，丹江大坝1958年开工，1962年就停工了。这已经施工了4年。直到1964年，又恢复开工。当时中央有个要求，叫压缩基建规模，缩小基建投资，提前发挥工程效益。在这么个精神下，就把我们丹江口水利枢纽改成了二期兴建。现在看到的就是一期工程。加高完了就叫二期。那么在建一期的时候，就是考虑到后期加高的需要，在高层100米到17米以下，我们大坝的河床，就是大坝的河床部位，是按最终的二期规模建设的。

主持人：所以是完全安全可行的。

汤元昌：对！再一个就是说，我们的大坝，你们看，坝后的面上是拱慰凸不平的。那用我们专业术语来说，这叫键槽。留有的键槽部分，就是专门为以后加高大坝，新老混凝土结合而预留的。所以应该说，大坝加高是安全的。

主持人：就是已经做好准备了。（掌声）

那么我还想问，我们向北京调水以后，对于我们发电有没有影响？

汤元昌：这个一期工程的调水规模是 95 亿立方米。以后按二期调水规模，就要达到 130～140 亿立方米之间。这些水调走以后，对我们发电量，每年将有 5.4 亿度的损失。

主持人：还是有损失的。那么调水以后对于我们汉江中下游有什么影响呢？

汤元昌：大坝加高以后，首先是减少了汛期对汉江中下游的威胁。对汉江中下游防洪标准来说，洪涝灾害将由现在的 20 年一遇，变成 100 年一遇。

主持人：那就是防洪能力提高了。

汤元昌：对！对汉江泻洪流量来说，更趋于均匀化了。原来在汛期的时候，泻的流量很大；枯水的时候，水量又很少。我们丹江大坝加高以后，由于大部分的水就蓄在我们的库里面，所以我们就可以根据人的意志来调配这个水了。由人来给它放这个水。所以这样一来，下泻给汉江下游的水就会比较均匀。

主持人：这也是一个比较好的消息。

今天来到我们现场的观众有我们市南水北调中线办、丹江口市林业局、环保局、水务局和移民局的领导，以及我们郧阳师专的师生们。我想问韩局长，我们丹江水直接送到北京，是否因为我们的水质特别好。您能谈谈这方面的情况吗？

韩锦于（丹江口市环保局局长）：现在坝上有三个断面。从三个断面检测的结果反映，除总磷、总氮稍高一点外，水质应该是一类的。那么坝下出库的水，我们设了两个断面。从两个断面检测的结果来看，跟坝上的水是一样的。所以水的污染变化不很大。

主持人：那就是说，我们水质非常好，送进北京的是直接饮用水吗？

汤元昌：前一段时间中央电视台记者和我们在水库里面考察。我们坐船去的。他们把矿泉水喝完以后……

主持人：瓶装的矿泉水。

汤元昌：喝完以后，他问我们，如果我们直接喝这个库区的水，会怎么样？我当时直接跟他说，喝了没问题，这个水符合饮用水要求。

主持人：下面我还是想问一下我们的送水量，以及送水对我们现在的影响。能跟我们谈谈吗？



南水北调中线工程相关职能部门代表

郑文军（丹江口市水务局党委书记）：我们丹江地区每年的峰水期就是 6 月、7 月、8 月这 3 个月。按照以往记录，丹江地区 20 世纪念 80 年代、90 年代每年的降雨量，

就在830毫米左右。由于近几年我们市委、市政府大力加强水土保持，退耕还林，修复植被，所以说近两年，就是2001年和2002年，连续两年，我们丹江地区的降雨量上升为860毫米左右。加上上游地区，我们丹江库区每年的降雨储水也在200亿立方米左右，所以说我们丹江有充足的水源可以调到北京去。

主持人：在座的都是“水都”的市民。有谁想跟我们市长、市委书记来探讨南水北调工程对我们丹江的影响？

学生B（郧阳师范高等专科学校学生）：作为我们丹江地区，一个是要用好我们的山，一个是要用好我们的水。我们是毕业生嘛，觉得我们丹江口市政府应该出台一个引人机制。

主持人：刚才我们郭市长提到了，我们要注重人才培养。

学生B：到现在，我还没有发现我们的丹江政府到我们学校招聘人才。（笑声）

主持人：郭市长，要赶紧有举措了，我们的大学生已经提出了要求。

郭新明：根据丹江目前50万人民经济发展的总量，按照我们现有的发展水平来看，能提供给我们大中专毕业生的岗位，从丹江来看，应该非常地多。特别是我们的企业。关键问题是，我们毕业生的就业观念要发生转变。不能仅仅把眼睛盯着政府，盯着公务员这个队伍，而应该沉到我们工业、农业，尤其是企业来。所以我感觉，同学们的择业观念也应该发生变化。

主持人：好，现在我们把话题再转回到移民问题上来。

李方涛（丹江口市移民局副局长）：我们丹江口水库移民涉及到库区的乡镇办事处有13个。这是我们一期的基本情况。作为二期移民来讲，另外还涉及到43个乡镇办事处。所以二期移民涉及的人数要达到8万。我们这个移民工作，是依照以土为本，以大农业安置为主的方针，内安和外迁相结合的。我们要尽力为移民做好服务，使他们搬得走；稳得住；能致富；还要奔小康！谢谢大家！（掌声）

主持人：刚才说到了生态问题。那么生态资源保护，也离不开我们的林业局。

何少彬（丹江口市林业局副局长）：目前我们市里边的退耕还林项目实施已经3年了。已经完成了21万亩的退耕还林任务。其中退耕改造的有14万亩，荒山造林的是12万亩。退耕还林，国家有一定的补偿政策。通过这两年的实施，老百姓非常欢迎，效果也非常好。我想，我们市通过两三年的努力，我们的水土保持将更好。水更清，山更绿，天更蓝。谢谢大家！（掌声）

主持人：这是个多么好的美景！由于时间关系，我们面对面的交流只能到这儿了。现在请我们的四位嘉宾谈谈，你们对南水北调工程、对我们丹江口、对我们的十堰经济的一些认识。

彭承波（丹江口市市委书记）：南水北调举世瞩目，这是中央的决策，我们坚决拥护，坚决支持。我们将抢抓这个机遇，发展好自己；同时，保护好一库清水，确保一库清水送往北京。（掌声）

郭新明：让丹江山更绿，水更秀，天更蓝，民更富！（掌声）

主持人：杨博士？

杨华山：按照丹江口市这种生态立市的规划，设想非常好。我希望能够取得预期的成果。

汤元昌：我们将竭尽全力做好南水北调中线水源工程的建设，尽早把丹江水库的水送往北京。（掌声）



专家及职能部门关注嘉宾的讨论

主持人：南水北调是我们老一代领导人的设计和梦想，也是我们国人50年的期盼。如今，终将在我们的手中得以实现。我们一定会将一江清水送向北京，让首都人民在这清澈的水中看到我们十堰人民的智慧，看到我们十堰人民的勤劳，以及我们的质朴和无私。因水而来的几十亿投资以及“广而告之”的无限商机，将给我们的丹江口、给我们十堰的经济和社会都带来非常大的机遇。水经济、水战略，将成为一个影响深远，而且功在千秋的，具有历史意义的话题。

感谢在座各位参加本期节目，也谢谢电视机前观众的收看。再见！

优化环境促发展



郧县县委书记周有顺

主 持 人： 龚迎炜

嘉　　宾： 周有顺　郧县县委书记

柳长毅　郧县县委副书记、郧县县长

易先荣　郧县副县长

现场观众： 郧县劳动和社会保障局

郧县经贸局

郧县交通局

首播时间： 2003 年 4 月 18 日



郧县县委副书记、县长柳长毅

主持人：《车城大讲坛》十堰行，今天来到了郧县。这里是郧县广播电视台的演播大厅。进郧县的地儿，说郧县的事儿。说事儿要有一个说事儿的主题。我们今天的主题就是："优化环境促发展"。首先为您介绍今天的嘉宾。他们是：郧县的县委书记周有顺同志、县长柳长毅同志、副县长易先荣同志。欢迎你们！（掌声）同时也欢迎现场的观众朋友们！（掌声）

柳县长，进入我们今天正式话题之前，我有一个小小的问题要问。听说前不久，借您的手为我们郧县引来了一只"金凤凰"。我想知道一下具体情况。

柳长毅： 招商引资并不是我的手引来的，是我们全县人民的手垒起了一个很好的"鸟巢"，或者叫种了"梧桐树"，然后人家自己飞来的。

主持人： 凤凰自己飞过来，是因为我们有一个好的环境。

柳长毅： 对！

主持人： 我们今年投资的规模跟往年相比，有一个很大幅度的提高？

柳长毅： 差不多。应该说，今年一季度在县委、县政府的正确领导下，在全县人民的共同努力下，我们的招商环境得到了一定改善。到我们这儿来洽谈项目的企业家和客商接踵而至。到目前，我们谈成的项目大概有 32 个，投资 3 583 万元，比去年同期增长了 45%。

主持人： 这个成绩对于我们自己来讲，是一个很大的提高。

柳长毅： 但是跟外地相比，还有很大差距。

主持人： 我想问一下周书记，已经结束的第一季度，我们的招商引资工作取得了很大成绩。那么前几年，我们郧县的招商引资力度，以及这个投资环境，是不是不够优？

周有顺（郧县县委书记）： 前一段啊，郧县的发展环境不够宽松。特别是与江浙发达地

区相比，我们的环境不优。部门服务的意识比较淡薄，思想观念上也不够解放，影响了郧县招商引资的开展。

主持人：我听说，郧县县委、县政府今年年初相继出台了3个重要决定。这3个决定的颁布、出台，意味着我们郧县县委、县政府从今年开始，在招商引资方面会有一个重大的举措，以改变以前的状况。可不可以这样讲？

周有顺：对。

主持人：能谈一下这3个决定出台的背景吗？

周有顺：今年以来，相继出台了《关于加快农业和农村经济发展的决定》、《关于大力推进工业化进程的实施意见》、《关于进一步扩大开放，实施开放活县》的3个重要文件。这3个重要文件体现了十六大的精神，与我们郧县县情也是相一致的。

前一段，我们在农村经济发展上只注重了农业结构调整，没有把现代农业与结构调整有机地结合起来。这是第一个问题。第二个问题，是关于工业化进程的问题。我们之所以出台这个文件，目的是为了大力发展民营经济，特别是个体私营经济。第三，关于扩大开放问题。在这个方面，我们郧县与发达地区相比，显得有些滞后。所以我们出台的这些文件有很多的优惠政策。譬如说，在土地方面、在贷款方面给外商提供一个宽松的环境，把他们吸引到郧县来。

我们这些政策的出台，是有利于郧县招商引资环境的改善的。这些措施出台以来，今年的招商引资势头非常好。譬如说，南京市宏达矿产公司，又准备在郧县投资3 000万元，搞黄金的开发。还有上海一家蔬菜开发公司，近期也将到我们郧县落户。

主持人：非常鼓舞人心。（*掌声*）柳县长，我刚听到周书记在谈话当中反复提到改善我们的投资环境。那么哪些方面涉及到投资环境，或者说投资环境它包括哪些方面？



主持人龚迎炜在与嘉宾交流

柳长毅（郧县委副书记、县长）：投资环境有这样两个方面的因素：一个方面是硬环境，还有一个是软环境。比如说，深圳是沿海，惠州也是沿海，为什么深圳比惠州先发展起来呢？那就是一个软环境的问题。

主持人：同样的硬环境条件下，比的是软环境。

柳长毅：对。包括政策问题、服务问题、社会氛围问题，这就是投资软环境。我们要着力改善我们的投资环境，在硬环境上，主要是从交通上来做些文章。现在少花钱或者不花钱能做到的，那就是我们的软环境。

主持人：这跟人的意识形态是很有关系的。

柳长毅：对。软环境就在于我们的优惠政策、我们的思想解放的程度、观念的更新，以及强化政府部门对企业的服务意识。在这些方面来多做一点儿文章，为企业营

造一个比较宽松的政策环境，给它一个比较优惠的政策，给它一个比较优良的服务，让它能够进得来，留得住，富得了。这才是我们当前要做的事情。

主持人：年初提出的这3项决定当中，我还注意到一个词语，叫做“一主四化”。能给我们讲一下这“一主四化”的含义吗？

柳长毅：这个“一主四化”呢，是我们在省委提出来的“一主三化”的基础上，根据郧县的实际加了“一化”构成的。省委提出来的是：全省以民营化为主体，实现工业化、产业化、城镇化。考虑到我们郧县的实际，市场意识不是很浓、市场观念不是很强，我们的一些运作机制还在一定程度上停留在计划经济的思维模式上，所以就加了“一化”，就是“市场化”。要用市场经济的观念去思考问题，去分析问题，去解决问题，来发展我们郧县。（掌声）

主持人：说到优化环境招商引资，我想，我们郧县的老百姓从来没有像今天这样，对这8个字的含义理解得是如此深刻。招商引资就意味着发展，发展就必须去招商引资。现在全国上下都在进行招商引资工作。我们郧县作为一个内陆的山区县，它有哪些优势，有哪些绝活，去招商引资求发展呢？

易先荣（郧县副县长）：我们郧县招商引资工作以后的发展潜力还是非常大的。现在有一个机遇，就是国际产业化转移的这样一个机遇。现在的工业产业扩张，大部分是从发达国家转向发展中国家；在国内，是从沿海地区往内地的转移。所以作为我们郧县这样一个内陆山区县，在这个大背景下，应该说，前景还是非常好的。

主持人：这个背景的形成，是因为什么呢？

易先荣：这里面有两个方面的因素：一是市场方面的因素；二是投资成本的因素。打个很简单的比方，在上海、在深圳，一亩地可能卖到十几万元、几十万元。但是在我们郧县，土地相对而言就非常便宜了。

主持人：这可以转化为我们郧县的一种优势。

易先荣：就我们郧县目前来讲呢，有这样几个方面的优势：第一个是投资成本。在沿海投资成本非常高。像郧县这样的地方，投资成本很低。第二个方面，是我们的资源优势。郧县有丰富的资源。第三个方面，是我们的产业优势。自从东风和日产合资以后，现在我们招商引资中已经发现了一种倾向：以前与二汽合资的，到外地发展的一些合资厂家，现在纷纷回撤。郧县离十堰最近，这种情况为我们郧县创造了一个优势。



郧县副县长易先荣答记者问

主持人：外地的企业都在逐渐向东风和日产的这个合资公司靠拢。

易先荣：对！

主持人：我们郧县离合资公司比较近，这是一个区位优势。

易先荣：对。

主持人：从这些情况来分析我们郧县，还是非常有优势的，前景是非常好的。跟其亿的一些县市相比，我们的自身优势还是可以看到的。刚才您说到有一个问题，作为这种内陆的县市，我们的人力有一定优势，人力资源比较便宜，或者说劳动力比较丰富。郧县可以说是我们劳务输出的一个大县。您个人是希望郧县劳务多一点儿输出去呢？还是较多地回来，为我们郧县服务？

徐生坤（郧县劳动和社会保障局局长）：我们既鼓励农村剩余劳动力合理有序地走出去，同时也欢迎许多的有志之士留下来，在本乡本土发家兴业。无论是走出去的，还是留下来的，或者是通过走出去学有所长，返乡创业的，作为劳动保障部门，我们都竭诚为其提供优质、高效、到位的服务。



主持人：看来您是希望既有一部分劳动力能走出去，也有一部分劳动力能留在我们县里边为大家服务。想两全齐美。

徐生坤：是的。

主持人：其实我觉得并不矛盾。为什么呢？因为走出去，多长点儿见识，也有利于解放思想、开阔眼界，可能更有利于回来进行创业。外地的客商来郧县投资、创业，我们能够给他们在哪些领域提供发展空间？



左文学（郧县经贸局局长）：我们郧县的资源极为丰富，区位优势也比较明显。发展工业、商业、旅游业是得天独厚、商机无限的。无论是直接投资办工业，办商业，还是嫁接、改造或租赁、买断企业；是技术合股，还是产品合股，无论是哪一种形式，我们经贸局都将热忱欢迎和积极服务，以促进郧县经济的快速发展。

主持人：谢谢您！（掌声）



县直领导畅谈郧县招商引资

李建强（郧县交通局局长）：招商引资，交通先行。我可以自信地说：到郧县投资搞发展，路路畅通。近两年，我们郧县先后建成了大、中桥梁；全面改造了境内的两条国道、四条省道。现在可以说是交通的主骨架已经形成，县、乡道路的等级普遍提升。通村油路的启动，形成了我县内畅外联的交通网络。今后我们还将继续围绕“开放活县”的战略，紧紧抓住银武高速公路建设的契机，提升国道等级。

主持人：也就是说，我们郧县县内的交通条件正在逐步得到改善。在今后几年当中，我们会看到一个崭新的交通面貌。希望有一天，高速公路能直接通到我们郧县的县城。这一步应该是指日可待。

李建强：对。

主持人：我想问一下，我们的金融部门能够为我们的客商，为我们的业主提供哪些服务？

许敬斌（人民银行郧县支行行长）：围绕县委、县政府“一主四化”和“开放活县”的发展战略，我们金融部门主要做好以下工作：第一，已经制定了《郧县金融支持经济发展的指导意见》、《郧县金融支持下岗再就业的指导意见》以及《中小企业信贷资金需求目录》。另外，还要组建、成立“中小企业投资担保中心”。第二个呢，要致力于打造新郧县，营造优良的信用和投资环境，加大对诚信客户的授信和支持力度。第三个方面，我们金融业要强化服务意识，努力提高金融服务水平。要为郧县新一轮经济的大发展和全面建设小康社会做出我们应有的贡献。



许敬斌答记者问

主持人：谢谢您！（掌声）说到底呢，其实就是要把我们手上的“小钱”放出去，让它能够产生更大的效益。我还关心一个问题，在税收政策上，能够为我们的投资者，为我们的客商提供哪些优惠政策？

王洪涛（郧县国税局局长）：第一是创造公平的税收环境；第二是全面落实各项税收优惠政策。

主持人：能给我们具体谈一下有哪些优惠政策吗？

王洪涛：对外商投资企业呢，我们继续实行企业所得税“两免三减半”的税收优惠政策，搞好优质服务。

主持人：谢谢您！（掌声）

赵学成（郧县地税局局长）：我们将以“两权”监督为保证，进一步优化税风、税纪。严禁多头执法和重复检查，为纳税人营造良好的生产和经营环境。我们要严格执行纳税人办税首问负责制，做到热情接待、限时办理、优化服务，让纳税人一切放心，让纳税人一切都满意。

主持人：谢谢您！（掌声）扩大开放，招商引资，需要一个良好的投资环境，这也离不开一个稳定的治安环境。

罗明强（郧县公安局局长）：作为公安机关，我们是优化环境促发展当中的重中之“重”。我们要坚决打击侵犯企业和业主的违法犯罪行为，保障业主的人身安全。另外，还要整治企业的周边环境。通过打击黑恶势力，来确保企业的经营环境。（掌声）

主持人：我想，通过这么多部门来做了一个这样的表态，我们的环境工作应该说做得差不多了。在这种时候，我们供电局的马书记不会停我们的电吧？（笑声）

马昌武（郧县供电局党委副书记）：首先我郑重承诺，供电局保证为各类投资企业提供充分、到位的电力服务。我们将围绕优化环境、招商引资大做文章，确立无处不在的大服务观念。坚持有报必修、有障必排的应急服务。镇住歪风邪气，端正行业作风。提供适于客户需求、忠于客户满意的优质服务。力争用实际行动为兴县、活县、强县、富县做出我们的最大贡献。

主持人：谢谢您！（掌声）下面问一下交通部门的，你们在具体行政执法过程中，有没有遇到过投资者不满意的时候？

钱　彬（郧县交警大队办公室副主任）：有。外商对办证上牌，就感到手续比较繁杂。我们交警部门不但主动地上门服务，还对外地客车、外商的车辆，一律不罚款、不扣车。

主持人：保证他们的车辆畅通。

钱　彬：对！

主持人：谢谢您。（掌声）

主持人：您是在地税部门工作吧，您觉得在具体工作中，地税部门有哪些地方需要改进？

何晓明（县地税局办公室秘书）：税法宣传方面。4 月份不是税法宣传月吗？当前我们正在加强这项工作。（掌声）

主持人：我们听了刚才观众朋友们的发言，意识到了我们跟外地存在的差距，也明显地感觉到，在招商引资方面，郧县下了很大的力气。

周有顺（郧县县委书记）：那么要招商引资，就必须要研究投资环境问题；要建好投资环境，必须要解决一个解放思想与更新观念的问题；而解放思想，更新观念，就要在全县的干部群众中破除 6 种观念。一个是认为郧县这个地方交通不便，信息不灵，外商引不进来，山区难以发展。要破除这个无所作为的条件论。

主持人：破除破罐子破摔的这种想法。

周有顺：对！二是要破除瞻前顾后的这种坐等论。等机遇，等外商上门来，不愿意主动出击。第三，就是要破除环境与发展的对立论。认为发达地区的发展，是牺牲环境换来的。我们要坚持走可持续发展的道路。四是要破除“纸上谈兵”的这种空谈论，解决好只说不干的问题。那么第五个问题啊，就是要破除“小进则满”的这种自足论，认为郧县现在的发展起步还可以。最后一个，过去我们老是讲，贡献不大，年年有；步子不大，年年走。还要破除这种自我满足的思想观念。（掌声）

柳长毅：刚才周书记讲的几个论，我觉得讲得很好。如果把我们的思想观念转到市场经济的思维模式上来的话，那么我们现有的很多问题都能够迎刃而解。我们资金不够，可以用社会融资的办法；我们的条件不优，可以通过市场化来解决；我们的政策不好，可以用市场经济的办法来调整。一切都在乎于思想观念。所以我把

解放思想、转变观念，作为我们优化环境的“总开关”。解放思想又必须与具体的行动结合起来。也就是说，用你实实在在的具体行动，来体现出你思想解放的程度。

我们全县的各个部门啊，近期在县委领导下开展了“三新”大讨论。也就是新阶段、新观念、新发展，这样一个大讨论。重在用什么行动来体现解放思想。在这个问题上，我们列了 100 多个题目。大家反复讨论，反复学习，各个部门都针对自己的不足来解放思想，转变观念，提出了很多具体的对策。用他们的具体行动体现解放思想，用他们的具体行动优化环境。最后，通过使招商引资成为新的增长点来促进郧县的发展。这就是我们今年的工作思路。（掌声）

主持人：郧县可以说是一个历史和文化积淀非常深的一个古城。我想问一下建设局，在未来会为我们郧县规划出一个怎样的蓝图？

赵风顺（郧县建设局局长）：郧县已经 3 次搬迁了。我们将面临的是再一次搬迁，就是因为南水北调。我们目前做了一个概念图。我们图纸是这样形成的。这个地方是我们现在站的位置，就是郧县城区。

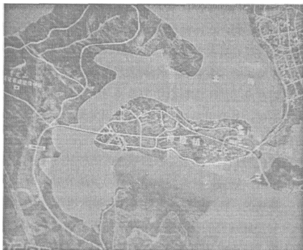
主持人：给我们谈一下，未来郧县会是一个什么样子？

赵风顺：南水北调以后，就是 8 年以后，我们郧县城将会四面环水。有半岛，有孤岛。郧县城现在的这个城区呢，将来会变成一个半岛；柳陂这个三门区，就真正成了一个岛屿。

主持人：图上的这个地方是原来的柳陂镇，以后将会变成一个岛。那么这个岛将会干什么用呢？

赵风顺：这个岛由于离十堰市非常近，高速公路修通以后，10 分钟就到十堰城区了，所以我们规划，90% 的面积将主要用于建设高级别墅区和休闲娱乐场所。我们认为四面环水以后，这个地方的环境将非常美丽。

主持人：从图上也可以看出来，十分美。



美丽的郧县远景规划

赵风顺：那图上这一块，是我们现在的老城。这个点儿是我们政府所在地，它将是一个政治、经济、文化的中心；茶店镇是我们将发展的以工业为主的一个工业区域。郧县现在要成立两个工业园区，这里算一个。将来城关镇的这个地方，还有一个工业园区。

主持人：这里是将要新建的。

赵风顺：这里是汉江二桥，将来要修的一个汉江二桥。当然规模很宏伟，投资大约得3亿多元。

主持人：3亿多元。

赵风顺：慢慢地凑钱吧！明儿的就把它修起来。（笑声）

主持人：相信这一天会到来的。

赵风顺：对，对，对。我也相信会的。

主持人：你说得这么好，我觉得我们以后都想搬到这座岛上来住了。

赵风顺：丰常欢迎你，非常欢迎你。

主持人：盖个小别墅，在这地方。

赵风顺：对，对！非常欢迎你。如果你要说媳妇，完全可以在这儿住。（笑声）

主持人：有可能的话，大家以后都把房子盖到这座小岛上，咱们开个乐园啊，把这儿开辟成郧县的一个专业的居住区。大爷，以后要您把房子盖到这儿，您愿意吗？

卢世康（郧县退休干部）：愿意，愿意，我愿意！

主持人：对我们郧县以后的发展规划，您感觉怎么样？

卢世康：郧县的整个形势呢，我认为经过南水北调工程，郧县的状况要发生一个根本性的转变。它将有一个崭新的发展基础，未来的前景肯定是十分美好的。（掌声）

主持人：大爷，您感觉我们郧县以后会变成一个什么样的呢？

谢青云（郧县退休干部）：我听了以后啊，觉得郧县很有希望。作为我们退了休的，也很有信心，以后也要过上好日子了。

主持人：以后把房子也盖到这儿。

谢青云：房子也盖到那儿，有希望。

主持人：好！谢谢您！（掌声）

高本善（退休干部）：招商引资的目的，是使郧县经济大力发展。作为我们老同志来说，我们也愿意尽我们应尽的力量。（掌声）

主持人："老骥伏枥，志在千里"。柳县长，我们今年出台的政策，有哪些是硬性地来对优化环境这个目标进行规范的？

柳长毅：在招商引资加快发展上，作为地方，必须要有比其他地方更加优惠的政策，才能够吸引外地客商到你这个地方来。你的政策如果不比其他地方更优，那么你的吸引力就可能没有别人强。今年县委、县政府研究出台了，对全十堰市来讲，具有突破性的政策。比如说我们的土地价格。在县城规划区里办工业企业，每亩地使用费不超过3万元；在我们柳陂茶店，每亩地不超过2万。

主持人：这个价格就非常有诱惑力。

柳长毅：非常优惠了！另外在我们的原种场和茶店两个工业开发区里边，如果你要办工业企业，我们可以用管委会征、租农民土地的办法。这也可以说，基本上属于无偿使用土地。这样的话，就是非常优惠的条件了。第二个政策，就是我们县财

政挤出资金，用于外商到我们这里办工业企业固定资产投入的贴息。他有贷款的，我们就给他贴息。目前这在其他地方还没有。

主持人：这项政策很能体现我们政府的招商诚意。

柳长毅：这种诚意，就是在降低他的生产成本。第三条政策呢，就是我们对投资 300 万元以上，在我们这儿办工业企业的外地客商，在我们的 3 个开发区里边，他自选，我批他个人 200 平方米的宅基地，无偿提供。

主持人：这也是外地没有的条件。

柳长毅：外边没有的。南水北调以后，我们郧县将是一个岛城。湖光山色的水中城市，非常漂亮的一个城市。如果我给他一块儿宅基地，他现在先建一幢房子在这儿住得下来，他就可能把资金、更大量的资金投进来。所以叫“进得来，留得住，住得下，富得了”。第四条优惠政策，经过我们郧阳桥要缴过桥费，你只要是我们郧县的工业企业，你就可以办理优惠价格的联票，这样可以节省你的交通运输成本。当然，其他的一些政策，什么减免税啊，以及服务方面……

主持人：我们都有。



设在郧县广播电视局综合演播厅的节目录制现场

柳长毅：对，都有。另外，我们为了优化这个环境啊，成立行政服务中心，成立综合执法大队。行政服务中心就是“政府超市”。来了个一条龙服务，一个口子收费。综合执法大队形成了一个综合检查制度。经过政府批准，一年检查一次。减少了对企业的干扰。

譬如说，我们最近对河沙的开发、营销进行了探索，成立了河沙采矿营销综

合执法大队，这就减少了部门对企业的干扰。让企业能够有宽松环境，甩开膀子去大干它自己的事业。

相信再经过一年到两年的努力，我们的投资环境会更好，我们的招商引资政策会更优，我们的经济发展速度会更快。郧县一定会有光明前途的。（掌声）

主持人：易县长，刚才柳县长讲的都是一些非常硬性的、非常具体的指标，让我们也看到了郧县进行招商引资的决心。

易先荣：投资环境的改善，这是一项系统工程。核心问题是要解决行政审批当中政府权力部门化，部门权力个人化，个人权力利益化的问题。这是核心。第二个方面，是改善我们的行政执法环境，敢于割除禁令，拿着“手术刀”割除自己的一些弊端。这是需要有勇气的。包括刚才柳县长提到的，成立综合执法大队和行政服务中心。第三个方面就是改善我们的政策环境。我这里还要补充一条，对于外商在郧县投资 500 万元以上的企业，每增加 100 万元的投资，政府就无偿提供一亩土地。我想，今年改善环境有这么大的力度，我们今年的招商引资会有一个新的突破。（掌声）

主持人：两位县长讲了这么多，我可以深切地感受到，我们为了招商引资下的这个决心，为了更好地招商引资，发展郧县经济，牺牲了我们很多以前既有的利益。许多老百姓在想，这样放弃利益，这跟我们能够换回来的利益之间能够对等吗？

周有顺（郧县县委书记）：郧县出台的招商引资的一些优惠政策对农民来讲，是一种得实惠的事情。为什么呢？老百姓把土地交出来了，算眼前账，他受点儿损失；但是算长远账，他就得到了很大的实惠。我们现在在柳陂征了 90 亩地。一亩地一年给老百姓 600 块钱，又把他吸收到我这儿打工，一个月又挣了 600 块钱。等于说，他这一年，一个人打工挣 7 200 块钱，再加上土地补偿的 600 块，一年就有近 8 000 块的收入。作为老百姓来讲，是得实惠的。但有一点值得注意的是，征用了人家的地，就一定要把他吸纳到这个企业来打工，解决他的出路问题，解决老百姓的增收问题。（掌声）

主持人：其实优化环境、招商引资，已经成为我们郧县老百姓的共识。只要我们全心全意地搞好服务，一心一意地谋求发展，我想，我们郧县一定会走向民主、进步和文明。（掌声）

好，感谢我们今天的嘉宾，也感谢现场和电视机前的观众。朋友们，我们下期节目再见！

拥抱十堰旅游的春天

主 持 人：李维华

嘉　　宾：李华山　十堰市旅游局局长

现场观众：十堰各县、市、区旅游局局长和旅游企业代表

首播时间：2003 年 4 月 25 日

主持人：观众朋友，大家好！欢迎收看《车城大讲坛》。您是否跟我一样，感觉到了换去冬装的轻松和迎着和煦春风的惬意！看着那街头的一抹新绿、一点桃红、远山的青翠、依稀的鸟鸣，是否都撩拨得你心痒、脚痒，想去踏春、赏春了呢？是的，春天来了，旅游的人多了，这也就意味着我们旅游的预热期到了。“五一”的临近，更使我们的注意力集中到我市“一主四大”之一的旅游业上来。

今天我们请来了十堰市旅游局局长李华山同志。（掌声）另外，还请来了各县、市、区旅游局局长和旅游企业的代表们，跟我们一起来聚焦十堰旅游。欢迎大家！（掌声）

李局长，我查了一些资料。说旅游是我们十堰最具竞争力、最有前瞻性的、潜在的支柱产业。您怎么理解这句话呢？

李华山（十堰市旅游局局长）：旅游业，大家都知道，被誉为 21 世纪最具生机与活力、永不衰落的朝阳产业。

它的特性有两个：产业的关联度非常高；对其他相关产业的拉动非常大。这是任何其他产业所无法比拟的。我们十堰市是一个旅游资源的大市。有世界文化遗产、中国道教第一名山、第一批的国家重点风景区——武当山；有号称亚洲第一大人工淡水湖的丹江水库；有一大批溶洞、峡谷、溪河漂流点；还有以武当山为代表的道教文化，以及以恐龙蛋和郧阳人为代表的远古文化。十堰从秦始皇这个时代开始，众多的帝王将相流放在十堰地区，留下了深厚的流放文化。还有呢，我们这个地方是“朝秦暮楚”成语的出处，拥有浓厚的民俗文化；再加上我们十堰是一个移民城市，还有移民文化。这样，自然风光、道教文化、远古文化、流放文化、移民文化、民俗文化，就构成了十堰独特的旅游资源。

主持人：是不是作为汽车城，还要加上我们有现代汽车文明文化？

李华山：对，说得很对。还有最大一类，就是以现代工业文明为代表而创建的车城、园林城、旅游城。这些构成了我们十堰非常丰富的旅游资源。

主持人：那为什么又说是潜在的支柱产业呢？

李华山：目前我们这儿，可以说是旅游业发展的初期。我们的旅游产业呢，虽然跟汽车比，我们是一个小弟弟的小弟弟，但是我们已经取得了长足的进步。我们有两个数字，我在这儿跟大家通报一下。1997 年的时候，我们十堰的旅游业接待的人

次是 100 万多一点儿，我们旅游业的收入大概是 4.2 亿元，旅游占 GDP 的比重呢，只有 2.5%；到了 2002 年底，这是五年的时间，我们旅游业接待的人次达到了 487 万人次，旅游业的总收入达到了 19.8 亿元，占 GDP 的比重达到了 7.8%。这表明，旅游业已经具有了一个重要产业的雏形，我们的旅游业已经具备了一定的发展的基础。所以我们十堰的旅游业，完全可以培育成为新的支柱产业。

主持人：只不过现在还没有发展成支柱产业应有的规模，所以是潜在的支柱产业。旅游市场的拓展、项目建设和行业管理为十堰旅游的三个重点。那最紧迫的是哪一个？

李华山：我认为是产品的开发和包装。因为任何一个旅游的资源，它不能直接成为产品。要成为产品，必须要开发，要包装，要赋予它文化的内涵。也只有这样，才能对旅游者、对潜在的旅游市场的旅游者形成旅游的冲动和吸引。

主持人：您这说的是旅游市场的拓展。

李华山：对，旅游市场的拓展。

主持人：今年我们项目建设的规划重点在哪儿呢？

李华山：第一，就是武当山正在建设的太子坡生态旅游项目。同时，净乐宫的恢复项目也已经启动。再一个，南水北调水源区水体的环保旅游项目，再加上我们张湾和茅箭周边县、市、区的一些旅游项目也在动，有的还是采取市场运作的办法在运作，所以效果还是比较好的。

主持人：那在行业管理上，咱们今年的重点是什么呢？

李华山：按照国家旅游局去年制定的目标，今年将继续开展“打假打黑”。要治理旅游市场，为旅游业的经营者和旅游者创造良好的环境。同时，要致力于治理、整顿景区、景点的服务市场，营造良好的市场秩序、经营秩序，提高服务水平，增强对旅客的吸引力。今年的旅游主题叫“中国烹饪王国游”。我们现在已经开展了系列的活动。（掌声）



主持人与十堰市旅游局局长李华山（右）谈旅游

主持人：导游是非常重要的，是旅游产业的一个重要组成部分，他们提供的是一种面对面的服务。美国前总统克林顿访华，在参观西安兵马俑的时候，就因为导游的

一句话使克林顿兴致大增。导游没有按照惯例说：请总统阁下参观兵马俑。他而是说，请总统阁下检阅中国的兵马仪仗队。这一下子，就把克林顿的兴致提起来了。所以说，导游和我们旅游相关从业人员的培训和管理是非常重要的。那么咱们有没有一个系统的计划呢？

李华山：有。我们这几年来注重了对旅游人才的培训。主要做了这样几件工作。在旅游的教育培训上，主要依托 3 个学校办起了旅游的本科班、大专班、中专班。我们的在校学生中，本科生现在超过了 300 人；大专生大概有 200 多人；中专生也有两三百人。加起来就有八九百人。这在全省地级市里是第一。同时，对宾馆饭店还有旅行社的老总啊，我们也加强了培训。每年至少要搞两三次。效果都比较好。这个工作我们还要持之以恒地抓下去。（掌声）

主持人：夏国玺副市长把我们十堰市旅游业存在的问题概括成“进不来，出不去，留不住，玩不好”。“进不来”、“出不去”随着我们飞机场的建设、火车的提速、高速公路的贯通，会有彻底的改观。可是“留不住”、“玩不好”，应该是我们旅游资源的开发、旅游设施、旅游服务不足造成的。针对这些，旅游局有哪些措施？

李华山：我们最近两年要重点抓的工作，就是加大对现有旅游景区、旅游资源的包装。提高文化包装、产品包装的整合力度。我们武当山是整体，是一个 4A 级景区。我想我们除了武当山以外，很多景区都可以申报 4A。包括我们城区的伏龙山，也要申请 4A，至少确保 3A。

主持人：那为什么没申报呢？

李华山：那就是我们前一步工作还没跟上。

主持人：没意识到这个问题。

李华山：这是个包装的问题。除了武当山本身的包装以外，武当武术亟待挖掘整理。另外，我们武当山它不仅是个世界文化遗产，还是中国道教的第一名山。从元代以来，武当山就已经是中国道教活动的中心。直到今天，这个地位没有任何地方可以取代。但是我们对道教文化的挖掘啊、整理啊、包装啊，不够。你譬如说道教音乐、道教的中医中药，甚至周易预测，等等，都可以开发成一些特色的产品。这个我们还没有跟上。

主持人：而且在武当山，好像这些东西都买不着。

李华山：当然除了武当山以外，我们的丹江水、我们的恐龙蛋、我们的汽车城、我们的各个县、市、区的旅游资源、旅游景区景点都有个包装的问题。不经过包装，你就没有文化内涵；没有文化的旅游是没有生命力的旅游，是没有竞争力的旅游。所以这是我们的一个重点。

主持人：也作为这个项目建设一个开发的重点。

李华山：也是重点之一。再一个就是玩得好的问题。到了你这个景区景点，到了你这个城市，要有玩的，有看的。有的专家说，有的景点是叫有说头，有听头，没看

头。我们要做到的就是每一个景点不仅有说头，还要有看头。不仅要听导游给我们讲，还要有看头，叫别人感到不虚此行。武当山特区提出了开展当几天道人、吃几天斋饭、穿几天道服、撞几天木鱼的发展思路。这也是非常有卖点的。我们可以有个现场的法会表演，包括武术表演。譬如武当功夫团的表演。去年我们的武当功夫团到了澳门，表演引起轰动。这充分地展示了武当武术的魅力，展示了我们十堰文化的魅力。这个团搞好以后呢，让它成为我们丹江、武当山、十堰一个的旅游叫得响的品牌。（掌声）

主持人：那就解决了留不住、玩不好的问题了。我们刚才也谈到了有很多舞活龙头的措施。我听说其中有一项呢，就是团队旅游鼓励办法？

李华山：团队旅游的奖励办法，我认为不外乎三个原因。

一个原因就是我们旅行社它宁肯组团出去，让外地人赚钱，也不愿意带团到武当山。为什么呢？我们旅行社本身啊，刚刚在起步，实力比较小，底子比较薄。它本身不是个很大的企业，要它少赚钱、甚至不赚钱，它做不到这一点。但根本原因，还是景区经营理念跟不上。

第二个原因呢，就是我们旅游部门的协调指导职能弱化。这是我们自身的问题，我不能把它推到别人身上。我们要进一步做好协调指导工作。

第三个问题呢，就是我们的武当山还有其他一些景区景点，眼光呢，在门票上盯得多一点儿。虽然我能够理解，但还是要以加大对团队优惠的幅度来促销。我们的千岛湖、我们的庐山、我们的神龙架，都是采取的这个办法。拿出纯利润的部分，奖励旅行社。旅行社也是一个企业，它要赚钱。它有了钱赚，肯定给你带团啊。下面我们可以高兴地告诉大家，武当山特区党委、政府已经达成了充分的共识，马上对我们旅行社的团队加大优惠幅度。这样，再让我们旅行社促销，它们都硬气些了。（掌声）

主持人：我想问一下，咱们旅游局有没有一些应急的机制，来应对紧急事件对于我们旅游的冲击？譬如说这次的非典型肺炎，或者是有突然的游客重大伤亡的话，有没有应急措施、应急机制呢？

李华山：这一次非典型肺炎疫情，就说明一个问题，旅游是一个最容易受到伤害的行业。

主持人：对，比较脆弱。

李华山：正因为比较脆弱，所以自从有了黄金旅游周以来啊，已经就有了这个机制。我们市委、市政府特别重视对旅游应急机制的建设。我们已经过去的这几个“五一”也好，“十一”也好，春节也好，政府领导下的公安、工商、卫生、旅游、城建等多个单位参加的应急机制啊，是非常有效的。到目前，没有发生过重大的因为应急机制不健全造成的问题，都处理得非常好。（掌声）

主持人：我有一个问题想问李局长和现场的各位嘉宾，目前十堰旅游最薄弱的环节是什

么？讲讲您的观点。

王卫平（茅箭区旅游局局长）：我感觉我们十堰市旅游最缺的是3个东西。那么归为一点呢？就是服务水平比较低。

主持人：您觉得最薄弱的环节是服务水平。

王卫平：还有一个就是住宿方面的。我们这么大个十堰市，四星级宾馆到现在一个都没有。

主持人：目前还没有吗？李局长。

李华山：还没有。正在筹建。

黄宗周（竹山县旅游局局长）：就我个人认为啊，这主要是景点包装资金的投入问题。

主持人：钱不够，结果推广没钱，所以造成我们现在发展不好。这也是一个很主要的观点。

杨全章（郧西县旅游局局长）：我认为这个最薄弱的环节啊，主要是投入不够；招商力度不够；市场开放不够。

张　军：（丹江口市旅游局局长）：就丹江口市来看，我觉得现在这个山水一体开发啊，还是个薄弱环节，下一步要尽最大努力做这方面的工作。谢谢。

明　涛（武当山特区旅游发展局副局长）：我觉得在武当山这一块儿啊，最薄弱的环节应当是市场的宣传促销和旅游市场机制的建立。我觉得需要加强。谢谢。

主持人：是个市场机制的问题。

张建强（张湾区旅游局局长）：从我个人的观点，这应该说主要还是一个市场运作的问题。我们发展旅游业究竟是依靠什么来发展？我们国家正在从计划经济向市场经济转轨，发展旅游经济同样也是要追求效益的最大化。这就必须要解决好它的产权问题，谁来投入的问题，谁来建设的问题，谁来包装的问题。

主持人：您这个观点也是比较独特的。但是有一个问题你想到没有，我们旅游业本身有点儿特殊，要有一个旅游资源的保护。因为它是不可再生的，那么它在发展的时候要完全市场化，还要有一个资源保护的问题。一旦被破坏了，完全开发了……它还有一个后续的、继续发展的问题。这个你怎么想？

张建强：我是这么认为啊，市场经济并不是无序的经济，市场经济应该是法治经济。就法治经济而言，政府主要通过一系列的法制法规，通过一系列的政策，有一个比较好的坚持发展与开发相并重的思路。

主持人：很好。

张建强：谢谢！（掌声）

曾　翔（竹溪县旅游局局长）：作为十堰来说，我认为主要是交通问题。特别是作为我们竹溪县来说，有迷人的十八里长峡和楚长城遗址。但是因为客观的交通原因，至今还没得到开发。

主持人：目前主要是交通。好，谢谢！（掌声）

张劲夫（郧县旅游局副局长）：我认为在十堰市整个旅游的六个要素里面，目前最需要解决的还是旅游纪念品开发的问题。这个要素里面，它占的比例是15%左右，也比较强劲。目前我们十堰市的旅游纪念品呢，大部分是从外地进的，地方产品开发得很少；土特产这一块儿呢，我们虽然有，但是包装比较粗糙，质量上也差一些。因此开发旅游纪念品是我们这个旅游六要素里面，目前要抓紧来做的一件事情。希望以后加大力度。（掌声）谢谢！

陈立功（房县旅游局局长）：我觉得十堰旅游发展最薄弱的环节是旅游的总体规划。

主持人：总体规划。

陈立功：旅游的总体规划是指导我们一个地区发展旅游的纲领性文件。这是其一。其二，景区的控制性规划和建设详细规划是旅游部门应该办的。这是一个薄弱环节。

主持人：李局长，这两个方面都是针对您提的啊。

陈立功：第三个就是旅游企业本身的机制改革。就是企业所有权和经营权分离的问题。那么现在争取政府投入，已经是过去的事情。如今进入市场化操作，吸引民营经济到旅游开发景区，这是大有可为的。（掌声）

主持人：好！现在请我们李局长来讲讲，您认为目前十堰旅游经济最薄弱的环节是什么？

李华山（十堰市旅游局局长）：我基本上赞成大家发表的意见。我从这几个方面来回答。按照我认为的轻重缓急的顺序。

第一，还是我们这个武当山的龙头没有舞活的问题。因为任何一个地方的旅游，它都有一个标志性的产品。十堰旅游的标志性产品是什么？是武当山。

张家界、黄山、九寨沟好吗？非常好。但它主要是自然风光，没有文化，或者很少有文化。而我们武当山呢？具有4个特点：第一，是国家级的首批的4个A重点风景区之一。国务院的批文上有4个字，叫"仙山琼阁"。武当山的自然风光也是非常美的。第二，它是世界文化遗产。武当山与1994年与承德避暑山庄、曲阜的孔庙、西藏的布达拉宫同时进入世界文化遗产。武当山的古建筑，国务院对它的批文上有一个评价，就是"犹如我国古代建筑成就的展览"。要是没有极高的价值，即使人们都认为它有很高的价值，它也不能进入这个世界文化遗产。

主持人：对！

李华山：这是第二个特点。

第三，武当山作为道教的圣地，从元代开始到现在，占据了道教的领导地位。所以武当山的道教文化影响很大。现在我们的港澳台和很多外国人到武当山来，就是冲着它的道教文化。还有一点卖点，就是我们的武当武术。北尊少林，南尊武当。很多人在为我们武当山作广告。你比如说获奥斯卡奖的电影《卧虎藏龙》。很多国家级的专家认为，综合旅游的品味，武当山是中国第一。作为十堰人，难道我们不应该为我们拥有这么高品味的资源感到骄傲和自豪吗？（掌声）

但是话说转来，我们的发展还是比较慢。这主要是因为我们起步晚，基础比较差，投入不足，宣传成效不够，产品包装不够。这些问题的存在，造成了我们龙头没有舞活。要成为支柱产业，它必须要走市场化这条路子。

当然，你刚提出的这些担心，不要紧。旅游开发有四句话，叫“严格保护，统一规划，合理开发，有序利用”。

文物庙观，这是绝对保护的。任何人不能经营我们的文物。我们准备要举全市之力，舞活武当山这个龙头。任何一个城市如果没有一个主打产品，它的旅游是没有吸引力的。

第二点呢，大家很关心的是我们旅游的投入问题。大家很关心钱。我想钱从哪里来？主要应该从市场上来。这一点应该坚定不移。我们要用思想的大解放，带来旅游业的大开发；用旅游业的大开发，带来旅游业的大发展。要实施开放战略，加大市场化的力度。靠国家的投入，这条路子已经走不通了。旅游业的发展应该是政府主导，部门支持，社会参与。要调动社会各界的力量，甚至市外的资金、境外的资金，用于旅游业的开发。这样，十堰的旅游业才能建立起良好的投融资机制，才能加快旅游业建设的步伐。

第三个，南水北调给我们带来水体旅游的机遇。因为南水北调中线工程马上就要开工，我们十堰、武当山，特别是现在丹江口那么大的水源区，假如我们南水北调中线工程竣工以后，我们要为河南、河北、北京、天津供水，这个水源区、供水区潜在的市场有多大呢？两亿多人。尽管这两亿多人不都是来旅游的。有1 000万人来旅游，那收入都不得了。如果南水北调“饮水探源游”搞得好，就是环保型的水利旅游搞得好的话，我相信这是我们十堰旅游一个很好的亮点。对于这个我非常看好。一山、一水，当然加上我们刚说的恐龙蛋、汽车城，它将会成为我们十堰旅游的主打产品。

另外大家对宣传促销很关心。我们的思路是上中央台，抓住大媒体。在十堰，我们已经抓住十堰电视台这个大媒体了，抓住十堰日报这个大媒体了。另外，在八九月份，我们还要办一个导游大赛，在武当山现场办。金顶、南岩、紫霄、太子坡，4个地方都录播，然后在湖北卫视播放。

主持人：这也是个宣传。

李华山：另外我们在火车站要搞大型的旅游公益广告。外地的游客一下火车，就能看到很有冲击力的大型的武当山的广告。我相信，通过在座的旅游业人士用各种办法来宣传，我们在宣传促销上的力度一定会越来越大。

主持人：大手笔，大宣传，大发展。我想跟我们旅游企业和旅游局的李局长，共同探讨这么一个问题。刚才说了，旅游它有六个环节，“食、住、行、游、购、娱”这六大环节。先由我们的旅游企业来谈谈。您认为在这六大环节里面，哪一个有无限的发展空间，哪个最赚钱，或者是赚钱赚得最快，需求弹性最大？

刘　霞（十堰市燕良大酒店客房部副经理）：我个人认为是在吃这一方面。我想，现在特别流行“农家乐”，这是我们很大的优势。

主持人：我们燕良也挂个牌子——燕良“农家乐”。（掌声）

刘　存（十堰市美乐大酒店人事部经理）：作为酒店经理，我认为吃、住两个方面都很有潜力。

于景红（十堰市人民公园管理处办公室主任）：作为人民公园，它也是一个游乐景点。我想，娱乐、休闲有一定的发展空间。

马泽斌（十堰市牛头山森林公园副主任）：我认为最有发展潜力的是生态旅游。

徐　杰（湖北省青龙山恐龙蛋化石群国家级自然保护区主任）：我认为在我们青龙山是最赚钱的项目。现在紧迫的是要开发系列的恐龙文化。

主持人：恐龙蛋是不允许卖的吧！

徐　杰：我们要开发以恐龙蛋为代表的一些系列旅游产品。

主持人：旅游产品。

徐　杰：对，对。

主持人：恐龙蛋其实是假的，然后卖出去赚钱。

徐　杰：不光是恐龙蛋，还包括以恐龙为代表的其他一系列产品，包括恐龙模型、恐龙蛋模型和一些影像制品，等等。因为我认为现在人们出门不光是为了出去吃、住、玩，更重要的是要带东西回去。

主持人：这个观点非常好。你们把一系列特别漂亮的恐龙玩具纪念品拿出来卖，小孩肯定让父母买。不仅在旅游景点卖，发展起来，还可以到全国、全世界去卖。

徐　杰：这也是旅游企业最好一种宣传方法。

主持人：对。好像这个也是潜力非常大的。因为一个景点，也许你一生就游一次。

罗　斌（十堰市四方山植物园负责人）：这个事儿呢，要从理论上说，都赚钱。没有哪一项不赚钱的。

主持人：在你眼里什么都是金子。

吴高宝（十堰市太和饭庄副总经理）：出门在外，六大要素都重要，都赚钱。最赚钱的就是你的优质产品。

徐永安（湖北汽车工业学院人文社科系老师）：我觉得在旅游产品的这六个要素里头，最有赚钱潜力的，就是购物这一个环节。

主持人：非常好。我也是这个观点。

徐永安：以旅游工艺品为代表的购物环节，它的潜在市场是非常大的。尤其是在我们十堰市。我们做过一个调查，就是在武当山这个地方，每年旅游纪念品和旅游工艺品的营业额就将近有 1 亿元。但超过 80%的钱，都是被外地人赚走了。我们从进货到产品经营，包括带动就业的潜在制造业市场，远远没有被我们抓住。这个问题，其实也涉及到我们通过旅游产品宣传地方旅游业。70%的游客都说，我到那个

旅游区肯定会买纪念品。那么它不仅有潜在的利润价值，而且对企业形象宣传，有一个很大的后续价值。

主持人：它也是一种宣传。

徐永安：对，对，对。我的意见就到这儿。谢谢。

主持人：这个意见是非常好的，而且我个人认为是非常合适的。现在请我们各位局长再谈谈，你认为在这六个环节里边哪个最赚钱，哪个需求弹性最大？

观众 A：我赞成汽车学院老师的观点。

王卫平（茅箭区旅游局局长）：我也赞成这个观点。

明　涛（武当山特区旅游发展局副局长）：老师说的是正确的。（笑声）在这一方面呢，我们武当山原来做得不够好。现在我们已经建了一家定点的旅游纪念品商店。



旅游产业职能部门领导答记者问

主持人：我们的武当剑能不能从火车站带出去啊？允不允许。

明　涛：飞机不行。

主持人：这就受限制了。那我们做武当剑的时候，要做一些木剑。

明　涛：这个建议很好。

张建强（张湾区旅游局局长）：照说，应该少数服从多数。但是我想呢？从另外一个角度来讲，我认为不仅仅是这条道路。因为作为旅游，它涉及到吃、住、行、游、购、娱。我们现在已经走入了知识经济时代，已经不再是一个简单的粗放型经济了。我们卖的不仅仅是一个物化的产品，更重要的，是卖的它的附加值，卖它的文化。因此我认为我们最赚钱的，还应该是文化，也就是我们涵盖在这个所有产品上的知识和人文价值。谢谢。（掌声）

主持人：这个独特的观点非常精彩！曾局长，您呢？

曾　翔（竹溪县旅游局副局长）：赞成以上的各位的意见。但是我认为，关键是要在创新发展上突出特色。

主持人：要在特色上下功夫。

李华山（十堰市旅游局局长）：这个意见基本上清楚了。这一句话可以概括：最具弹性

的六大要素是“购”。那么“购”什么呢？就是有文化、有特色的旅游商品，这是最具弹性和最具发展潜力的。我们要立足我们武当山的道教文化，开发武术健身、中医中药、道教音乐，还包括一些饮食保健项目。这些纪念品可以带走啊，可能还要超过我的门票收入。道教文化、武当武术，包括一些宗教的法器，小件的可以搞复制，像我们复制兵马俑，复制恐龙蛋一样。作为旅游工艺品这一块儿，应该是最具潜力。

主持人：包括我们的金顶，可以做个小金顶。

李华山：对。除了武当山之外，我们还有很多丰富的特色资源。譬如说我们的绿松石，号称是“女娲补天石”，潜力大得很。对很多境外旅游者、国内旅游者，都非常抢手。另外我们还有银矿，完全可以开发银制纪念品。除此之外，十堰还有一个最具潜力的旅游商品，就是我们丰富的土特产。

主持人：对。

李华山：现在我们市委、市政府非常重视对地方土特产品的挖掘。开发土特产品，越来越注重包装和生产，特别是深度加工、系列加工。你譬如说已经成立了武当山珍公司。这几年，我们市委、市政府出去搞促销活动，带去最多的，不光是武当剑之类的道教用品，也不光是绿松石。最多的，还是我们的武当山珍系列产品。相信我们在购物这一块儿的“弹性”一定会发扬到最大。希望我们十堰在旅游购物这一块儿上，起码走在全省前列。我相信会有这一天的。（掌声）

主持人：通过今天的节目，我才真正领会到，旅游是我们十堰最具竞争力、最具前瞻性、拥有无限发展空间的这么一个支柱产业。下一步如何把这个无限的潜力挖掘、发挥出来，把它变成现实的竞争力，变成带动我们社会经济发展的拉动力，就是我们各级主管部门、我们的企业和我们全市人民要认真思考、全力以赴地去实践的一个重大课题。

电视机前的观众朋友，通过我们这期节目，您也许发现了我们十堰旅游经济的巨大商机。如果您感觉到了，或者说是触发了灵感，不妨自己创业。近有“五一”黄金周让您小试牛刀，不远的明年也可以让您更加大展宏图。让我们大家都动起来，用我们创新的思维、用我们扎实的工作托起十堰旅游辉煌的未来，拥抱我们十堰明媚的春天。谢谢大家。（掌声）

思想大解放　交通大发展

主 持 人：李维华

嘉　　宾：陈　勇　十堰市交通局党委副书记

王礼华　十堰市交通局副局长

简永刚　十堰市交通局调研员

现场观众：交通相关职能部门

十堰市亨运集团

十堰市佳裕出租车公司

首播时间：2003 年 5 月 9 日

主持人：交通是一个城市和地区的动脉，是现代社会客流、物流、信息流的重要纽带。那么如何加快交通发展？今天我们请来了市交通局党委副书记陈勇、副局长王礼华、局调研员简永刚，还有交通局的干部、职工和我们一起来谈十堰交通的大发展。让我们以热烈的掌声欢迎大家！（掌声）

常言说：要想富，先修路；想快富，修高速。简局长，是这样吗？

简永刚（十堰市交通局调研员）：交通的发展确实是一个地方经济发展的标志。没有交通，就没有流通。从交通的投入来看，有关专家进行了分析、测算，投入 1 块钱，它的直接经济效益就是 1 块 7 毛钱。它的间接经济效益就是 1∶3.8，就是 1 块钱能产生 3 块 8 毛钱的间接效益。它的社会综合效益，那就是 1∶7.33。这从我们交通投入带来的效益看，就很清楚。

主持人：就是交通对区域经济有巨大的推动作用。那么我市的区位特征，它是地处山区，承东启西，连接南北。既有高速发展的城市经济，又有广大相对落后的农村经济。那么这就使超常规地发展交通成为我市经济发展的重中之重。那么我们在交通建设上，都取得了那些进展？



主持人与交通部门领导话交通

（由左至右）主持人 陈勇 王礼华 简永刚

简永刚：从我们的交通建设情况来看，它的发展是突飞猛进的。首先，我们的主骨线三纵三横已经形成。像我们今天看到的这个比较明显的

这个图，这是一条高速公路，从柳陂，过青曲，接到十堰，也接到了土关垭。

主持人：今年年底，十土（十堰到土关垭）就能全部贯通。

简永刚：一道通到襄樊。还有我们有几个比较瓶颈点儿的地方，也都经过改造，现在还在继续提升它们的档次，提高它的等级。

主持人：还有我们的县和乡，还有村。村级的这个通路啊，已经达到了多少呢？

简永刚：这个村级公路我们已经达到了95%以上。

主持人：95%以上村级公路都有了。

王礼华：基本上实现了，实现了村村通。

简永刚：村村通公路。

主持人：那我们现场呢，有我们出租车公司的领导。我想请你们来谈谈对于我市交通状况的感想。

郑大斌（十堰市佳裕出租车公司经理）：这两年应该说整个十堰的交通发生了大的改变。譬如刚刚开通的十堰到武当山的高速公路。另外呢，到各个县的城镇公路由原来的路况比较差变得路况比较好了；城区的路面的质量啊，也发生了翻天覆地的变化。现在塞车的现象基本上就没有了，出租车的效益也就增加了。

主持人：好，谢谢您。您开什么车？

司机A（亨运集团公司）：我开的是大客车。

主持人：长途客车吗？

司机A（亨运集团公司）：长途客车。

主持人：就在我们市内？那么您应该对我市的交通路况感受最深了。

司机A（亨运集团公司）：对。我是开了20多年的大客车。通过过去和现在相比较，过去的道路，或者说支干线道路，都是土路，颠簸厉害。现在通过这几年的改造，连乡村道路和区间道路在内的支干线道路，都铺成了柏油路。过去坐我们这大客车是晴天一身灰，雨天一身泥，颠簸也比较厉害。通过现在区间道路和支干线道路的改造，现在旅客觉得坐车方便，司机也舒适了。

主持人：您去十堰市以外的地方跑过车吗？

司机A（亨运集团公司）：跑过。

主持人：您感觉十堰市现在的路况跟其他市比较怎么样？

司机A（亨运集团公司）：现在比较起来，十堰的道路比其他地方的路况改进快一点。（掌声）

主持人：王局长，您看，我们的司机师傅、我们的出租车的公司都感觉公路建设取得了巨大的成就。咱们交通局的领导在这方面有什么思考？

王礼华（十堰市交通局副局长）：特别是进入新世纪以来，我们抢抓国家实施积极财政政策的机遇，抢抓国家实施西部大开发的机遇，抢抓全省改造路网的机遇。应该说，这三个机遇我们抓得都是比较好的。一个是我们填补了十堰高速公路的空白，

这个是千百年来，我们十堰人民盼望已久的事；第二个就是对我们原来的三纵三横的公路主骨架全面地进行了改造和优化，而且我们现在到县市、到外省的这些路都比原来宽了，比原来平了，也比原来的直了。这是人们都感觉到了的。再一个，就是我们的农村公路也都有了比较大幅度的提高。当然，这些成绩和我们的经济社会发展要求比，还有很大的差距，应该说发展还不够。

主持人：跟发达的地区比，我们的的确确存在着差距。全市人民也特别希望能早日突破制约我们经济发展的交通瓶颈。

王礼华：随着形势的发展和变化，我们的思想不适应的问题仍然存在，而且在有些地方、在有些环节还比较突出。所以我们今年在研究工作的时候，局党委决定把解放思想、加快发展作为我们第一位的头等任务来抓，通过解放思想来促进我们交通事业的跨越式发展。

主持人：我听说咱们为了解决思想大解放的问题，早在今年 2 月份就在全系统进行了一次“解决思想，加快发展”的大学习、大讨论活动。您能介绍一下这方面的情况吗？

陈　勇（十堰市交通局党委副书记）：交通局党委在总结去年年度工作的时候，非常清醒地认识到咱们交通存在一些突出的问题。这个突出的问题从表面上讲是发展不够；它的本质问题就是思想解放不够。针对这样的问题，按照党的十六大和咱们市委二届三次全会精神，按照全面建设小康社会这样的一个目标任务，咱们交通局党委在全系统开展“解放思想加快发展，大学习大讨论”的活动。

主持人：这个活动好像开展得比其他的单位都要早，是领先于十堰市的各单位的。

陈　勇：是这样的。去年党的十六大召开以后，交通局党委一班人都在思考这个问题。中央提出要全面建设小康社会。交通怎么办？我们首先要破这个题，首先就要解决思想问题。从今年的 2 月 18 日起，整个系统的“解放思想加快发展，大学习大讨论活动”正式启动。计划这个活动历时 3 个月。目前这项活动我们已经进入到交流思想、理清思路的第三个阶段。从整个活动开展的情况来看呢，收效还是比较明显的。

主持人：有些什么具体的收效？

陈　勇：譬如，咱们市交通局机关就较好地解决了按部就班、得过且过的突出问题；我们的市公路部门较好地解决了封闭保守、求稳怕乱的突出问题；咱们的市运管部门，他们也较好地解决了安于现状、管理不力的问题；咱们的市征部门较好地解决了怨天尤人、等待观望的突出问题；市海事部门也很好地解决了水运萎缩、束手无策的突出问题；还有咱们交通系统的专业运输企业，也较好地解决了等待观望、改革滞后的突出问题。（掌声）

主持人：那么下面我想请我们的二级单位介绍一下，你们单位是怎样搞这个思想大解放的讨论活动的？取得了什么成效？

时泾光（十堰市公路管理处纪委书记）：市公路管理处以解放思想为先导，以加快发展为主题，处党委进行了大讨论，也全面征求了我们公路系统职工的意见，剖析了我们自己存在的问题。路网攻坚必须要融资，那么钱从哪里来？我们围绕这个问题进行了一个专项的讨论。就是怎么样利用银行资金、利用外资、利用民间资金，把这项工作做好。



市交通职能部门领导答记者问

主持人：你提到了要引入民间资本，有没有可进入的途径？

公路管理处：这个问题已经进行了一些讨论。但是呢，投入产出比还存在一定的差距。民间资本投入是要有回报的，如果回报率达不到……

主持人：人家就不愿意投资。新修的高速公路有非常漂亮的壁画。如果咱们把它变成广告，让愿意做广告的来出钱、出设计方案，这样不是也能以路养路吗？

简永刚（十堰市交通局调研员）：是的。比如说，我们现在高速公路就有收费经营公司，它可以对外拍卖版面，搞广告。广告收入再用来发展公路。（掌声）

庹文毅（十堰市道路运输管理处副主任）：按照市交通局提出的只求所在、不求所有的工作思路，在工作上我们主要实现了 5 个突破：一个是民营经济发展程度上取得突破；二是我们在市场开放的程度上取得突破；三是我们在行政审批制度上有所突破；四是我们在市场的监管方式上有所突破；五是我们在站场建设体制上有所突破。全面推进了我们道路运输事业的发展。

主持人：打开民营大门，能再展开说一下吗？

刘长明（十堰市道路运输管理处副主任）：我们是围绕着如何使运输市场的发展更适合整个经济发展来工作的。譬如说，在民营经济上，我们可以说开了个绿色通道，都可以享受国民待遇。现在路通了，市民最关心的就是车能不能通的问题。如果公路通了，车子不能通？还是按照过去的老规矩按部就班，这肯定是不符合客观要求的。所以在这种情况下，我们按照交通局党委的统一部署，对长途客运或者是跨地市以上的车辆实行全部放开，对农村，只要是能通车的地方，或者说在安全上有保障的地方，我们也主张全部实行放开。实行资质管理。也就是只要达到了条件，就先准入后规范。（掌声）

主持人：作为亨运集团，主要是破除什么样的观念，建立一个什么样的新机制？

郭有生（亨运集团公司党委副书记）：公司存在的主要思想障碍：一个是等靠的思想。因为是国有企业，就有一个老的传统观念问题需要解决；第二个，就是现在搞企业比较困难的情况下导致的精神不振的问题。针对这两个问题，我们集团公司在全体员工中进行了广泛的学习。特别是对中层以上领导干部提出了更高的要求。因为如果领导的思想不解放，那么其他工作也不可能做好。从我们亨运集团整体来看，围绕着解放思想、加快发展的目标，我们主要做了这么两项大的、发展战略方面的工作。一个是搞好企业的管理，使企业能够跟上社会经济发展的要求，我们已经完成了 ISO9000 质量体系贯标，拿到了国家认证证书；第二个呢，就是抢抓机遇，抓好物流项目的建设，争取多方投资。这样，整个领导班子的精神比过去要振奋得多。我们认识到，不仅依靠自己，同时也要依靠全体员工，才能把我们企业搞好，才能适应市场经济的要求。

主持人：我听说咱们十堰市要建立一个物流中心，是以我们亨运集团为核心组建的吗？

郭有生：物流中心是由省交通厅投资和我们在社会引资结合，建立的股份制物流中心，规模比较大，对我们整个十堰经济的发展将会起到积极的作用。目前项目已经经过审核，很快就会批下来，下半年有可能动工。

主持人：哦，这是一个好消息。（掌声）我还特别想知道，我们征管部门的职责就是收费吗？你们怎么破除这个旧观念？

刘　勇（十堰市公路规费征稽处副所长）：征管部门主要解决的一个问题就是怨天尤人，等待观望。大家知道，养路税费体制改革近几年被炒得是沸沸扬扬。所以征管处从职工思想入手，帮助他们走出观念的误区。我们把内部管理作为切入点，完善各项管理制度，加强文明执法以及内部管理的规范，增强了职工的凝聚力。今年第一季度的费收工作可以说是实现了一个可喜的开门红。规费征收进度在全省名列第二，是往年从来没有过的。跟往年相比，规费征收入库呢，增长 20%。可以说正是解放思想、加快发展的大学习大讨论，才带来这么多可喜的成绩。（掌声）

主持人：王局长，整个系统思想大解放到第三阶段形成共识了以后，也形成了我们新的工作思路吗？

王礼华（十堰市交通局副局长）：解放思想是一个不断深化的过程。在开展这个活动的过程当中，我们首先强调了在全系统进一步强化四种观念的要求。这四种观念就是：发展是第一要务的观念、市场经济的观念、改革的观念和竞争的观念。在这个基础上，我们后来又进一步把它细化，提出了我们只求所在、不求所有的这个发展思路。

主持人：就这个思路，能具体讲讲它的内涵是什么吗？

王礼华：这个思路的核心，就是我们要利用市场经济这个机制来发展我们的交通事业。这是个核心的问题。说通俗一点儿，就是我们要利用一切力量、利用一切资金、利用一切人才为我们十堰交通的发展来服务。比方说，在公路建设上，谁投资我

们都支持。在运输经营上，谁入股我们都欢迎；在人才上和技术上，不管你是在什么地方，只要是为十堰服务，我们都鼓励；在办法上，不管是什么办法，只要是有利于十堰交通发展的我们就采用。

主持人：就是落实到我们只求所在、不求所有这个内涵上。

王礼华：对。以发展为主题，以解放思想和深化改革为动力，全面提速交通建设，大力推进运输市场改革，拓宽筹融资渠道，提高行业管理水平，加强精神文明建设，为实现我们的十堰交通快速发展和全面建设小康打好基础。那么围绕着这个总体的工作思路，今年我们要全面提速交通建设。应该说，进入新世纪以来，我们十堰交通建设进入历史上发展最快的时期，也是投资最大的时期。今年我们交通建设继续保持了这种良好的发展势头，在建设项目上，可以说又超过了我们去年。第一就是继续加快高速公路建设，要把“武土段”建成通车，使我们今年底实现从十堰到襄樊高速公路的通达。



交通局领导畅谈十堰公路发展规划

主持人：今年年底就能够完全的贯通。

王礼华：对。而且我们通过大量的工作，争取在今年底开工建设“十漫段”。第二个就是在“十五”计划前三年的基础上，继续加大干线公路的改造力度，使我们的骨干路等级进一步提高，通行能力进一步地增强。第三个层面就是我们要进一步加大农村公路建设的力度，打通对外的大通道，疏通内循环。我们要把劲往内使，往我们的内循环上使劲。一个就是通乡油路建设，我们要争取使我们全市的乡镇都通沥青路面、柏油路。现在全市大规模的农村公路建设已经掀起高潮。我们通乡油路今年要改造 1 193 公里，使我们整个内部的公路循环有一个更大的改变。

主持人：更加畅通。

王礼华：对。

主持人：我们的十六大提出了要全面建设小康社会这个20年的目标。怎么样按照这小康指标来建设我们十堰市的交通建设，在这方面有什么规划？

陈　勇（十堰市交通局党委副书记）：如何实现十堰交通的现代化？我们考虑了就从以下三个阶段来组织实施。第一个阶段呢，就是从2003年到2007年完成十堰交通状况由基本缓解型向基本适应型跳越。

主持人：这是一个很大的跨越。

陈　勇：对。要建成承东启西的"汉十"和"十漫"高速公路的主体骨架，同时要形成国、省干道的高等级化，县、乡公路黑色化，还有村村要通公路，这样的一个内畅外联、四通八达的公路网。

主持人：要在2007年全部完成。

陈　勇：对。那么第二个阶段，就是从2008年到2010年要完成咱们十堰交通状况由基本适应型向总体适应型的第二次跳越。国、省干线公路求要达到二级以上的标准；路网的结构全面地改善。汉江航运主通道全面实施达标工程；航运的技术状况得到全面提升。那么第三个阶段呢，就是从2011年到2020年完成十堰交通状况由总体适应型向初步现代化的第三次跳越。这一个阶段应该说是咱们的高速公路全国联网，充分显现咱们十堰市控制点的这样一个功能优势，形成国、省干线公路高等级化和四通八达的公路网。

主持人：就像刚才我们简局长说的，从交通瓶颈变成交通枢纽。

陈　勇：对。（掌声）



运输业内人士谈对十堰交通的感想

主持人：您有什么感想呢？

司机B：表示衷心的感谢。

郑大斌（十堰市佳裕出租车公司经理）：陈书记说交通大发展，这对于出租车行业应该说是一个好的发展机遇。路修通了，投资环境好了，招商引资项目立项多了，客流也多了。这里还要求我们所有的从业人员文明经营、规范服务，当好城市的宣传员，更进一步地为发展旅游经济、吸引外资和建设、美化十堰服务。

主持人：既要抓住商机，又要变成文明的使者。

郑大斌：本身出租车行业就是一个窗口行业。

时泾光（十堰市公路管理处纪委书记）："三步走"已经展现了我们十堰交通的宏伟蓝图。作为公路战线的人，我们将按照这个蓝图的要求，踏踏实实地、一步一个脚印地把这个蓝图画好、画美。

主持人：有压力吗？这么短的时间要完成三个跨越，感觉到能完成任务？

时泾光：压力与动力是同在的。按照现在的发展思路，我有信心、有能力完成上级交给我们的各项任务。

主持人：有了这么好的前景，还应该有一个切实的保障措施才能够把这个美景一步步实现。

陈　勇（十堰市交通局党委副书记）：为了早日实现咱们十堰交通的现代化，我们将采取以下举措。第一点就是要解放思想、更新观念，牢牢树立“只求所在，不求所有”的新观念；第二点就是要始终不渝，一心一意搞建设，聚精会神搞发展，紧紧地抓住交通经济发展这个第一要务；第三点就是要深化改革。要改革交通基础设施的投融资和建设体制，改革公路养护体制，积极探索公路养护的企业化、社会化和市场化。第四就是要加大交通运输企业的改革和改制的力度。就是改革咱们的站场、港口体制，为我们的经营者提供公平的服务；第五点，改革咱们的交通行业管理方式；第六点，结合我们交通实际，加大对事业单位劳动人事制度的改革。譬如要推行合同聘用和岗位薪酬制度等等。我们十堰市既是一个山区，又是一个贫困地区。那么十堰交通就必须解放思想，扩大开放。我讲的这样一个开放是全方位的。不仅仅是要全方位地开放交通基础设施建设市场，我们的公益项目、有收益的公益项目和基础型项目都必须开放。与此同时，还要全方位地开放咱们的交通运输市场。就是要把社会资源，变为咱们交通资源，来扩大增长咱们全社会交通资源的总量。

主持人：变成我们交通运输的全方位资源。

陈　勇：对。那么通过上述几个方面的举措，我们相信，在市委、市政府的正确领导下，经过咱们全市交通系统干部职工的共同努力，十堰的交通现代化一定能够早日实现。（掌声）

主持人：经济和社会发展的经验告诉我们，交通是承载社会财富的基础。只有打破思想禁锢，才能超常规地发展交通；只有交通的大发展，才能带动我们经济的大繁荣。

今天的《车城大讲坛》就到这里。谢谢现场观众和电视机前的朋友。谢谢大家！（掌声）

创新发展 服务经济

主 持 人：潘志宏
嘉　　宾：贾民乡　十堰市工商局局长
首播时间：2003年5月30日

主持人：观众朋友，大家好。欢迎收看我们这一期的《车城大讲坛》节目。大家可以看到，今天到我们演播室来的，都是清一色穿着制服的工商干部，威武又庄严。他们是来自十堰市工商行政管理局的朋友们。欢迎大家！（掌声）那么在节目开始之前，我们先看一个小品。

小品A：（表演者：店主，陈明岐．顾客，李秀．）
店主：我叫胡爱财，开服装店的．生意时好时坏．这几天"非典""非"得沸沸扬扬，人心惶惶，我的发财梦到了．前几年摆地摊的时候，我从工人手里搞了不少口罩，没想到这几天倒派上了用场了，倒成了俏货．我还托熟人的熟人，搞了两箱"84"消毒液．有人说了，这白水里边兑白酒，那就是白酒，拿出去就能卖．我这白水里兑"84"消毒液，那就是正宗的"84"消毒液．我再顺便把这服装一起给它搭出去，那就叫一箭双雕．嘿，我这说卖就卖，现在就卖．卖"84"消毒液喽！
顾客：哎哟，这"非典"疫情把人搞得是人心惶惶．我走了好多的商店、药店，想买些消毒液把家里好好消消毒，到处都卖完了．没想到，在这儿碰上了．哎，老板，你这不是服装店吗？怎么还卖这些东西呢？
店主：大姐，这你就不懂了．现在这年头儿，什么赚钱，咱们搞什么．
顾客：那你这儿都有什么呢？
店主：我这有"84"消毒液、防"非典"的口罩，正宗的．
顾客：哟，真够玄乎的．真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫．这样的，多少钱一瓶？
店主：我这儿不赚钱，5块钱一瓶．
顾客：5块？确实够便宜的．昨天我的一个邻居，在一个药店花了17块钱买了一瓶．就这还抢得不得了．让我赶紧去．我急急忙忙跑到以后，最后一瓶都卖完了．没想到这么巧，这样吧，你给我装10瓶．
店主：装10瓶？
顾客：哎．
店主：行．那口罩是不是也要几个？
顾客：也要10个．
店主：也要10个．

顾客：哎。你给我算一算，一共多少钱？

店主：这个，"84" 消毒液……（自语）

顾客："84" 消毒液 5 块钱一瓶。那边 17 块，这边 5 块，一瓶差 12 块钱。便宜多了。我多买点回去送人。

店主：大姐，我给您说，不多不少啊，600 块钱。

顾客：多少？

店主：600 块钱。

顾客：600 块呀？你是不是算错了啊？

店主：我算错了？没算错啊。

顾客：那你这消毒液多少钱一瓶啊？

店主：5 块钱一瓶啊。

顾客：我要 10 瓶，50 元啊。

店主：对呀。

顾客：你那口罩呢？

店主：口罩 5 块钱一个啊。

顾客：那我 10 个 50 元，加起来 100 块。你为什么要我 600 呢？

店主：大姐，您这就不知道了。您瞧瞧，我这是服装店。你看看我这服装，每瓶消毒液要搭一件衬衣，正宗的好衬衣。50 块钱一件，不多。



小品 店主（左） 顾客（右）

顾客：唉，老板，你这样做事有点不太合理吧？你说我买这消毒液、口罩可以送人，我买这么多衣服，我送谁去？

店主：大姐你瞧瞧，这天越来越热，买件衬衣给我大哥穿，穿上又凉快又潇洒，多好啊。

顾客：我感觉不太合理。但是怎么办呢，为了健康，搭就搭吧。这样的，你给我两瓶算了。

店主：拿两瓶？

顾客：哎。两瓶搭两件衬衣，回家给我老公穿吧。一共多少？

店主：不多不少，120 块钱。

顾客：120，120，给你 120。

店主：先拿钱后拿货。

顾客：好，给我装好。

店主：袋子也没有，我们都是这样送客人的。来，拿着。唉，大姐，我给你说，这个“非典”比较厉害，早做预防啊。

顾客：嗯，好，谢谢你。心还挺细，嘴还挺会说。

店主：用完了再来买啊。

顾客：好，再见！

主持人：小品咱们也看完了。我想请咱们在座的工商干部告诉我们的观众朋友，刚刚我们表演的这个小品里面有哪些违法、违规的现象？您给指出来。

涂正清（十堰市工商局消保科科长）：在刚才这个小品当中，有这样几个违法的行为。一个是虚假宣传。虚假宣传指的什么呢？指的是他这个工厂里面收的那个劳保口罩啊，跟这个医用口罩是有本质的区别。劳保口罩指的是防灰、防尘的口罩；这个医用口罩，它是有过滤病毒作用的。这就涉及虚假宣传。另外一个呢，这个口罩，它既没有表明厂名、厂址，也没有生产日期、保质期，还是几年以前的。它已经失去了这种防护作用。这是第二种违法行为。再一个，他在 84 消毒液里面兑水，这是典型的制售假冒伪劣商品的行为。在我们的这个专业术语当中，称它为投机倒把行为。然后呢，就是在服装店里卖消毒液等医用品，这本身又是一种超范围经营的不法行为。还有一个违法行为，就是卖 84 消毒液的时候，他搭售衬衣，搭售行为也是违法行为。请普通消费者在购买商品的时候，一定要注意识别。刚才这个小品呢，在日常的生活当中大家都会碰到。如果发现了商贩的类似不法行为呢，请拨打我们的投诉电话：12315 或者是 8690315。我们的工作人员会及时为您处理。

主持人：那我们的消费者，平常在消费中，怎么样避免去上当受骗？

涂正清：在购买商品当中呢，尽量选择那些信誉比较好、品种比较齐全的商场或者超市来购买。像那种专业的用品啊，比如说口罩、“84”消毒液啊，最好是到定点的，或者比较大型一点的医院、药房去购买。



贾民乡谈“防非”

主持人：好。谢谢！（掌声）

那么贾局长，从刚才那个小品里我们可以看到，在这个“非典”猖獗的时期，好多人在发“非典”的不义之财。听说你们最近也对“非典”市场进行了一些大的检查、规范治理和整顿，是吗？

贾民乡（十堰市工商局局长）：对。按照党中央、国务院的“关于加强防非工作的要求”，我们工商行政管理机关开展了一些清理整顿工作。首先就是对于销售假冒伪劣的药品、医疗器械，包括口罩的，按照国家总局的文件规定，从重、从快地查处。

主持人：进行了几次这么大的检查活动？

贾民乡：从4月22日起，工商行政管理局的全体干部职工，基本上是没有休息过。每天都在组织检查。第二个呢，就是根据我们市“防非”指挥部的指示，我们和公安局联合关闭了十堰市的宠物市场。我们做的第三件事情，就是按照国家工商总局和林业部的文件规定，对销售野生动物的集贸市场和餐馆进行了全面清理。到目前，我们市里的集贸市场销售野生动物的行为基本杜绝。

主持人：可以说，你们这次搞检查，范围挺广的。不仅仅是对那些“非典”的用品和药品。其实你们就是在切断传染“非典”的源头。

贾民乡：“防非”是当前重中之重的工作，也是当前的政治任务。工商部门的干部职工都坚持在第一线进行检查和查处。第四项工作就是对哄抬物价的整治。你像口罩、“84”消毒液等医疗器械和药品。前一段时间，在我们市里，也有一些物价被抬得比较高。

主持人：现在呢？

贾民乡：后来我们和物价局联合进行了检查，进行了查处。譬如，有一个企业卖“84”消毒液，他要搭售衣领净，我们都进行了查处。第五项，就是针对我们市里的地下网吧、地下餐饮业，我们配合有关部门进行了关闭。通过这几项工作，市场应该说还是比较稳定的，物资也是比较丰富的。

主持人：可以看得出，老百姓现在的恐慌心理已经逐渐趋于平静了。我想这跟你们搞好市场的检查和规范，肯定也是分不开的。整顿和规范市场经济秩序，它是工商局的一项长期工作。那么我们怎样去抓好这项工作呢？

贾民乡：我们国家加入世贸组织以后啊，党中央、国务院为了规范我们国家的市场经济秩序，提出了用3年的时间开展整顿和规范全国市场的目标。去年又提出，再利用两年，基本上就是5年的时间。2003年，工商行政管理局要根据上级的统一部署，按照市委、市政府部署的任务，打16个战役。

主持人：主要是哪些方面呢？

贾民乡：这16场战役是穿插进行的。主要是关系到人民群众身体健康，关系到我们地方的经济发展，再就是关系到农村、农民问题的战役。譬如，我们打假保农村，也是对农资市场的整顿。对不法分子，要坚决把他打完。第二就是打假保东风，保护东风汽车品牌，是我们市委、市政府提出来的，是我们工作的重中之重。对非法拼装劣质汽车的，加大打击力度；再就是冒充东风零部件在市场上销售的，我们也要坚决打击。这就是支持了东风，保护了东风。

主持人：那当然了，东风汽车公司可以说是我们十堰经济的命脉啊，如果我们把东风品牌给毁掉了，那十堰的发展也就无从谈起了。

贾民乡：它同时又是全国的一个名牌产品。第三个战役就是打假保健康。对牵扯到人民群众生命安全的饮食方面，我们进行了全面清理整顿。第四个，就是建材市场。对这方面，群众投诉的的问题还比较多。同时，还有一个很重要的工作，就是对

无照经营企业的整顿。从去年到今年，我们在全市进行了拉网式的检查。到目前，已经有接近 3 000 户补办了营业执照。我算了一下，如果每户一年交 1 000 块钱税的话，我们市里的地方税收就要增加 300 万元。实际上，清理无照经营，也是支持了地方的经济。因为税收增加了，可以用于增加投资，搞地方建设。目前，我们主要开展了这些活动。

主持人：跟我们老百姓密切关注的规范整顿市场秩序的结果怎么样？

贾民乡：第一个，在我们农村，到目前，还没有接到种子、化肥、农药问题的投诉。应该说，在支持农业，保护"三农"的问题上，效果还是比较好的。第二个，在我们市里，市场经济秩序应该说也是比较好的。

主持人：跟外地相比。

贾民乡：跟外地相比，应该是比较好的，起码投诉不算很多。

主持人：整顿和规范市场，它其实就是为了发展十堰的地方经济。那咱们工商局在服务地方经济这方面，都有哪些举措呢？

贾民乡：作为一个地方行政管理机关，在服务地方经济的工作上，不能有丝毫的松懈。我们工商部门应该从以下几个方面做好工作：第一个，就是必须维护好一个地方的市场经济秩序。它与我们招商引资不是矛盾的，应该是相辅相成的。第二个，在我们市开展评市级著名商标、省级著名商标，包括争创全国驰名商标活动。品牌兴市嘛。如果一个地方能有 10 个、8 个全国驰名商标，何愁这个地方经济没有发展？温州到现在，就拥有 8 个全国驰名商标；而我们十堰地区只有 1 个。湖北省也就是五六个。我们只有"东风"这一个国家驰名品牌。如果说我们能有 5 个以上，那十堰的情况就不是这样了。

主持人：那我们工商部门应该怎么样帮助企业创品牌呢？

贾民乡：我们现在对各级工商行政管理部门都提出了要求，要积极扶持市里的著名商标，然后把市级著名商标培育成省级著名商标。在省级著名商标中，争取能够在一两年内，选送出一个商标到国家工商总局去，参加国家的驰名商标评定。

主持人：还需要精心地培育。

贾民乡：精心地培育守合用、重信用企业。这也是一个地方信用兴市的要求。一个地方，你不讲信用，经济是发展不起来的。这是第二项工作。第三项工作就是服务东汽。我们工商部门制定了"服务东汽十一条"。对我们干部提出：只要是关系到东汽事业的发展工作，哪怕 24 个小时不休息，我们也要抓紧时间给他们办。什么时候来，我们就什么时候办。关于投资公司的注册，现在国家工商总局都已经批准了。

主持人：创新是民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的动力。那在咱们十堰啊，为什么要提出把创新发展作为工商行政管理局的灵魂？

贾民乡：因为去年 4 月份、我调十堰工商行政管理局工作之前，省工商局的党组书记、

局长李忠柏同志就找我谈话，交给我一个任务：到十堰工作以后，首先是要调整好十堰市局和各县市局的班子。

主持人：当时是带着任务来的。

贾民乡：当时我还不了解任务的艰巨。一到十堰市局，我发现人民群众所谈论的，都是我们工商形象差。工商部门的形象在我们十堰地区比较低下，这就是我首先感受到的。面对这种情况，我感觉到十堰市工商行政管理工作的任务是很艰巨的。离国家工商行政管理总局的要求，就是把工商队伍建成维护社会主义大市场的一个坚强有力的坚强卫士这个要求，差距太大了。同时也与我们市委和市政府对工商部门“要维护地方经济的发展，维护地方经济秩序”的要求来讲，也是有差距的。所以，局党委经过认真的分析，提出了要在十堰地区把我们“工商”这支队伍的形象树起来的要求。针对这个要求，我们又提出了“四个一流”的目标。就是建一流的班子；带一流的队伍；创一流的业绩；树一流的形象。但要实现这四个目标，如果按常规来运作，按部就班地进行的话，那绝对是实现不了的。因此，必须要创新。只有创新，才能实现这四个目标。只有创新，才能够把我们工商行政管理队伍的形象在十堰地区树起来。

主持人：你们要实现这个目标，打算怎么去做呢？

贾民乡：最根本的做法就是实现综合创新。

过去，我们抱有这样一种观念：我们是管理者，我们的管理对象是市场主体，包括经营者、企业的法人和个体工商户。我们的行为，他们只能是被动地接受。可以说，这是我们工商行政管理队伍几十年来早已经习惯了的管理模式和管理方法。我感觉到，这种观念必须转变过来。不能再用过去的那种方式、方法来管理。这是第一。

第二，工商监管方式要更新，要创新。我们目前的工商监管方式，也是沿袭几十年的老习惯，就是被动管理。坐在家里管理，等别人上门。譬如年检，每年你都要上门，要接受我的监督管理。为改变这种被动管理模式，国家工商总局提出，要改变过去的“静态管理”为“动态管理”。提出了要在全国实行市场巡查的方案，就是由静态变为动态管理、上门管理；由过去管集贸市场，管个体户到现在管社会主义大市场主体。

第三，我们在服务地方经济的方式、方法上，也要进行创新。为什么提出这个创新观念呢？因为我们在1999年，工商实行垂直管理以后，在工商行政管理干部、职工的思想当中，认为我现在是垂直管理了，我不受你地方管了。既然我是执法的，那我什么事情都要严格执法。这就没考虑到依法行政和地方经济发展的关系怎么有机地结合。这在我们十堰地区，也是矛盾比较尖锐的一个问题。因此我就提出，我们服务地方经济的方式、方法，也必须创新。在这点上，我感觉，我们的第一要务就是为地方经济发展多出主意，多当参谋。你依法行政，没错。

但是你还有一个出主意、当参谋的责任。在我们工商行政管理部门办营业执照，有 150 多个前置条件。如果前置条件每个都要全部到位，可能一个企业办个执照要花费 3 个月甚至 4 个月，有的甚至要半年时间。

主持人：对。

贾民乡：但是人民群众不了解，以为就是你工商局在设置关卡，“你工商局这个门槛太高了”。所以我们现在提的建议就是，只要基本手续比较齐全的，我们工商局就先把执照发出去。然后，督办式地要求有关部门，在多长时间内，把前置条件补上来就行。这样一来，不但提高了办事效率，还减少了办公司、办企业的来回奔波。（掌声）

主持人：就你刚才提到办营业执照的事儿。前不久我有一个朋友准备要办一个公司，正在为办营业执照发愁呢。这不，他来了。听说我们今天在场的，有很多工商干部。大家可以给他出出主意。

小品 B:

陈明岐：我叫陈明岐，最近准备办一家公司。这个办公司，听说需要很多手续。我不太了解。听说电视台正和工商局联合举办一个活动，工商局的同志都在这儿，我也来凑个热闹。您好！请问您贵姓？



“那就是要找您”（小品）
陈小军（左）陈明岐（右）

陈小军（十堰市工商局登记注册分局综合科科长）：免贵姓陈。

陈明岐：现在在工商局哪个部门上班？

陈小军：我在工商局注册分局。

陈明岐：那就是要找您。我准备办一个公司。应该先办哪些手续？

陈小军：办公司？是这样的，您准备几个人投资？

陈明岐：几个人投资，我现在还没有考虑。就说我需要知道的相关的知识有哪些？

陈小军：按照《公司法》规定，有限公司必须有 2 人以上、50 人以下的股东投资。看您有几个股东，这个要确定下来。

陈明岐：我首先把名字告诉您，行吗？

陈小军：可以，可以。

陈明岐：我准备办一个“明岐贸易公司”。

陈小军：“明岐贸易公司”这样的名称。按照《名称管理规定》，只要是公司，上面必须要有“有限”字样。所以，必须叫“十堰市明岐贸易有限公司”。要冠“有限”的字样在上面。

陈明岐：要准备哪些资料呢？

陈小军：资料是这样的。第一个程序，您应该到我们行政服务中心登记窗口，去办理公司名称预先登记。拿到《名称预先核准通知书》之后，再以获准的公司名称起草公司章程，填写《公司设立登记表》，完成签署房租合同，召开股东会，形成通过章程，成立公司法人治理结构的一些决议、文件等等一系列相关流程。在这些手续齐全之后，再到辖区工商所办理实地调查和初审手续。待所有手续办完，再返到行政服务中心登记窗口，由我们登记人员对接到的资料进行核查。如果你的资料齐全、合法、有效，他会告之您，在承诺期 7 天之内颁发营业执照。

陈明岐：也怪麻烦的啊。

陈小军：法定程序现在规定是这样的。

陈明岐：好，好，好。那谢谢您啊。请问我手续齐全之后，几天可以拿到营业执照啊？

陈小军：执照，我们保证您在 7 天之内能拿到。

陈明岐：好！那我赶快把相关的资料准备好。非常感谢！（掌声）

主持人：工商局是保卫经济安全运行的红色盾牌。既要把好市场中的入口关，同时又要更好地为咱们经营者搞好服务。既要把握好政策，又要搞好服务，我觉得处理起来可能有点难度。我想请我们在座的工商局管理干部谈一下，你们平常是怎么样做到这一点的？

许玉平（十堰市工商局专业市场分局副局长）：关键是要把监管与服务有机地结合。比方说，对企业一般的违章行为和非故意违章行为……

主持人：处罚的都不一样。

许玉平：这些情况，我们是按照从轻原则来处罚的。但是对于恶意，甚至屡犯的企业，我们就要按照法规，严格处罚。我举一个小例子。省建一局的一个建筑企业，他提交的年检资料手续，没有按照法定时间提交。按照规定，应该予以处罚。但是省建一局在我市的好多企业都是困难企业，而且今年又面临着改制，所以我们在这次年检过程当中，不仅对它们免于处罚，还安慰它们，提醒它们。

主持人：在这件事的处理上，主要原则就是为企业着想，为企业服务。好。谢谢您！（掌声）

那您是从事什么工作的？

田庶礼（十堰市工商局个私监管科副科长）：我是从事个体私营经济监管工作的。

主持人：搞监管工作的。那你平常有没有碰到既要把好政策关，又要想到为个体、私

营经济搞好服务的情况？

田庶礼：我们主要任务就是为企业服务嘛。像企业有轻微的违法行为，或者是初次违法的，我们一般是以教育为主。有些企业刚办，对我们的法律、法规不是很了解，我们就以宣传教育为主；有的企业对财务不大懂，譬如说报表有些方面不会做，我们就耐心地给它解释。但对于屡犯的、经常违犯管理法规的企业，我们坚决进行从重处罚。比如去年，在年检以后，就有两百多家企业被我们吊销了营业执照。但是有更多的企业，到我们那儿去登记了，得到我们的良好服务，走上正常的发展轨道。



主持人：好！谢谢！（掌声）

那您平常怎么样做到执法到位、服务到位？

王先明（十堰市工商局商标广告科科长）：一个是指导企业，包括大中型企业、个体私营企业，协助他们注册商标。真正为企业服务，要从帮助他们了解、遵守法律、法规这方面着手。譬如说，组织商标、广告这方面的法律、法规培训班。我们今年上半年就组织了两期法律法规的培训班。因为我们不能说是光把法规攥在自己手中，经营者他不知道。要把法律法规交给他自己，他一看，就一目了然了。





相关职能部门为观众解惑

主持人：明明白白的。这样就避免了一些违法、违规现象的出现。谢谢您！（掌声）

郭继红（十堰市工商局办公室干部）：要不断地到基层去，要到企业当中去。看看企业究竟需要我们服务什么，基层究竟需要我们机关干部来做些什么。这样，有了实践以后呢，才能找到工作的思路，不断地进行创新。

主持人：您是负责合同监管的。那在平常的工作中，有没有帮企业解决好因为合同造成损失方面的问题？

周　勤（十堰市工商合同监管科副科长）：这个还是比较多的。譬如说，我们东风公司车身厂。合同管理好了，一年给企业减亏，就是 400 多万元。他们公司领导还给了他们 1 万块钱的奖励。为什么呢？就因为通过合同管理，给企业减少了不必要

的损失。同时呢，经过工商部门指导，合同签定比较完整、规范，企业还可以通过这个合同条款，赢得一些很重要的经济利益。

主持人：平常，每年经过你们指导、规范的合同，能为咱们的企业带来多少经济收益？

周　勤：在我们的统计报表上，每年都有一个数字反映。这些数字都是不小的。一年是七八千万元。全市，包括县里在内，加起来就有 8 000 多万元了。

主持人：为企业减少或是挽回了损失。

周　勤：另外，也牵扯到信用制度的建立问题。合同信用只是一个方面。我们的信用体系建设，主要是以合同为切入口的。我们正在积极地搞。譬如说，对守合同、重信用企业，我们正在定期地向社会公示，在网上公示。这就为守信企业树立了良好形象。

主持人：这对提升企业的形象，扩大品牌影响都有好处。这是你们下一步的工作。

周　勤：已经做了。

陈小军（十堰市工商局登记注册分局综合科科长）：十堰市前不久开业的“十宝大酒店”和经过改制的新的公共汽车公司，从温州引进来的这两个项目，在登记过程中，都是暂时不具备条件的。但是投资方又要求马上开业，想马上起步。

主持人：这对你们来说，是一个矛盾的问题。

陈小军：在办照的时候，暂时又不具备条件。我们现在的做法就是：先给他办执照，然后给他列出差什么东西，由专人负责跟踪服务，限期完善。通过这样做，我觉得既把了关，也服务了地方经济，促进了经济的发展。（掌声）

潘春佩（十堰市工商局张湾分局汉江工商所副所长）：我们要时时刻刻牢记创新发展的宗旨，扎扎实实地把每一项具体工作做好。让老百姓高兴，让企业拥护，让上级放心。（掌声）

主持人：工商部门是咱们招商引资的一个窗口。只要咱们在座的工商部门的每一位工作人员能切切实实地做到执法到位、服务到位，我想，咱们十堰的投资环境会很好。咱们外来的人员，包括咱们本地经营者，都会让咱们十堰的市场非常安全、平稳，而且健康地发展的。（掌声）那么除了您刚才说的做好服务之外，有没有对咱们自己的干部有什么要求？廉洁自律方面。

贾民乡（十堰市工商局局长）：有一个廉洁自律的要求。现在有个“六不准”，有些禁令。在去年，我们已经向全市人民承诺：只要是我们工商干部有“吃”、“拿”、“卡”、“要”的，有服务态度不好的，我们就要采取组织措施，进行监督处理。只要有举报的，经过查证属实，我们该下放的就下放；该待岗的就待岗；并且扣发当月工资的 30%。这些，通过《十堰日报》、《十堰晚报》，都已经向社会承诺了，而且正在实施。

主持人：我觉得，我也见到实效了。因为这两年，你们在外，搞活市场；在内，抓自己的干部队伍作风建设。我觉得，这两年工商局的干部再出去，就不像原来那样

子的，别人老在背后说闲话。说实话，现在的整体形象、工作作风，在咱们经营者的口碑中都相当地好了。

贾民乡：特别是在这次“防非”工作当中，我感觉最典型了。我们工商行政管理机关和我们的个协组织，不但能把“防非”的宣传资料发到每一个个体经营户手中，在比较集中的地方，还把“84”消毒液，把喷雾器，都送到了他们手上。

主持人：那你们工作量很大啊。

贾民乡：这一次，我们的工作应该说是做得比较主动。

主持人：所以才赢得了经营户的喜欢啊。

贾民乡：在这次“防非”工作当中，我感觉，全市的私营经济对工商部门的反映普遍比较好。我们向他们宣传，叫他们坚守在十堰地区经济发展的主战场上。你看，我们全市商店关门的就很少。



十堰市工商局干部为创新发展服务十堰经济喝彩

主持人：话说回来，其实你们抓好干部队伍的作风建设，也是为了更好地实现创新发展、服务经济这个目标。我理解您提出的发展创新。它的实质就是解放思想，与时俱进。

贾民乡：我们工作创新和促进发展的目的，是把“工商”这支队伍的形象树立起来。我们提出：在全国要争影响；在全省要争地位；在我们市里要创一流。

主持人：一方面要做规范市场、服务企业、搞活经济的管理者，同时，又要做维护消费者合法权益、创造优良的投资环境和购物环境的“保护神”。可以说，这既是咱们广大工商管理干部的本质，也是我们在座工商管理干部的追求。同时，我觉得更重要的，就是咱们广大的消费者对我们所有工商干部的殷切希望。

好，朋友们，非常感谢您收看我们本期的《车城大讲坛》。再见！

十堰的房子会降价吗

主 持 人：潘志宏

嘉　　宾：刘建成　人民银行十堰市中心支行信贷科科长

苏志雄　十堰市房管局开发办高级工程师

张　锐　十堰市委党校经济学教授

周建华　十堰翔龙房地产公司副总经理

现场观众：《车城大讲坛》热心观众

首播时间：2003 年 7 月 4 日



主持人与嘉宾

（由左至右）张锐　刘建成　主持人　苏志雄　周建华

主持人：《车城大讲坛》今天聊的是有关住房的话题。拥有一套属于自己的住房，可以说是现代都市人最现实的需求。今天我们请到了这样几位嘉宾。他们是：人民银行十堰市中心支行信贷科的负责人刘建成、经济学教授张锐、市房管局开发办的苏志雄、翔龙房地产公司副总经理周建华。欢迎几位！（掌声）那么在现场的观众朋友啊，有网上发布信息报名参加我们这期节目的观众，也有我们《车城大讲坛》栏目的热心支持者。欢迎大家的到来！（掌声）

在今天这期节目录制之前，我们已经对现场的观众做了一个问卷调查。稍后时间里我们会向大家公布这个结果。咱们哪些朋友是已经买了自己的房子的？大家可以举手。数量不是太多，估计七八个（现场观众总人数 36 人）。那么剩下的，估计是正准备买房的。你们在买房的时候最关心的是什么问题？

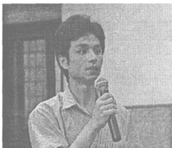
观众 A：我最关心的，首先是价格。因为对我们来说，价格是最主要的。其次，比较关心它的居住环境。

观众 B：我们已经购买了商品房。房子的质量也是我最关心的。

主持人：第一关心的是什么？

观众 B：第一关心的是价格。

主持人：还是价格问题。



现场观众：第一关心价格

观众 B：哎。对！

主持人：为什么关心价格呢？

观众 B：如果说你没有那个经济条件，那你就不可能购买这个商品房了。

主持人：从刚才的采访中发现，房价是大家在买房的时候最关心的一个问题。6 月 13 日，中国人民银行出台了一个《关于进一步加强房地产信贷业务管理的通知》。我听说，这个通知出台之后，在地产界引起了很大反响。是吗？为什么会引起这么大的反响？

刘建成（人民银行十堰市中心支行信贷科科长）：人民银行在 6 月份出台了《关于进一步规范房地产信贷业务管理的通知》。主要是对房地产开发商的流动资金、开发贷款等几个方面进行了规范。另外，对个人住房贷款，特别是中、低收入家庭的个人住房贷款，给予了积极的鼓励。尤其是对第一套住房贷款的，在利率上、期限上都给了积极的支持。

主持人：那么央行出台这样一个文件，有什么背景？它的目的是什么呢？

张　锐：应该说这个文件的出台，同我们整个房地产经济大的气候相吻合。因为 SARS 刚过去，银行不应该是扎紧它的银袋子。相反，应该是放松银袋子。但是在这个时候，恰恰银根紧缩。所以这个文件的出台大致有两个基本背景：第一个方面，就是目前我们中国的房价普遍都比较高，而且高得比较离奇。按照一般国际上的标准，譬如像日本也好，美国也好，包括越南这个欠发达国家，居民的收入与房价的比例一般来说是 1∶3～6。最大不超过 6。

主持人：那我们国家呢？

张　锐：我们国家有时达到 1∶10、1∶15，1∶30 都有，甚至达到 1∶40。

主持人：这样一来，老百姓承受能力就非常有限。

张　锐：很难承受。我打个比方啊，像工薪阶层，每月平均收入是 1 000 块钱。那么一年是 1.2 万块钱。假如我们的房子每平米是 1 000 块钱，100 平方米的经济适用房就需要 10 万块。也就是说，你要必须花 10 年的存款才能买到这套房子。

主持人：而且还不吃不喝。

张　锐：你说谁能像这样存钱？大家想想？这是不可能的。我们的房价为什么这么高？这里面有个重要的利益驱动因素。房价高，实际上重要的一个因素就是地产价格高。我们的很多房地产商，他不是在炒房价，而是炒地价。我们柳林沟的一个房产地段和三堰一个地段各有一个地块，可以经过两手、三手，乃至四手折腾。反复倒来倒去。土地由 50 万元炒到 200 万元，由 70 万元炒到 300 万元。

主持人：他为什么反复地炒地？

张　锐：土地是稀缺资源呐，谁掌握了稀缺资源，那谁就有权力把这个稀缺资源卖出去，反复地进行炒做。所以有人说，他不是炒房价，是炒地价。那么你地价上去了，房价也就涨上去了。

主持人：自然高了。

张　锐：所以老百姓的房子价格就高了。

主持人：这跟咱们央行出台的通知有什么联系？

张　锐：有联系。央行这项政策的主要目的，就是鼓励商业银行向中低收入家庭能够承受的那些项目贷款，限制大面积、大户型、高档住宅、豪宅的贷款。相应地，又对那些购买大户型、大面积的购房贷款也进行了限制。首付率都不一样，利率也不一样。

主持人：就是买豪宅的，他的利率就高一点；买普通住宅的，又是第一次买房的就低。

张　锐：让开发商能够开发出大家所关心的经济适用房；让我们老百姓能够买得起经济适用房。

主持人：开发商征收地皮的时候，就说我是建经济适用房。但是等我去盖房的时候，建的却是比较豪华的小区。这样的现象好像也是挺多的。我就不明白，现在为什么房地产商热衷于去开发一些比较豪华的小区，而经济适用房却开发得比较少？

周建华（翔龙房地产公司副总经理）：这个问题呀，首先来讲是一个利益驱动。因为盖豪华住宅、高档小区，它的附加值肯定高于经济适用房。而经济适用房的概念是什么呢？它的利润只有3%，是规定死的。现在为什么有的经济房用地盖成商品房，或者更好的小区了？为什么？因为这个制度在落实过程中存在问题。地皮是交给了房地产公司，那房地产公司在利益的驱使下可能会越轨了。

主持人：那您要是在同样的面积上盖一座比较豪华的住宅，和盖经济适用房相比，您的利润到底是哪个高一些？

周建华：从现在来看，咱们就十堰说十堰，现在来说，房地产利润空间不是很大。房地产利润率应该在8%～12%之间，经济适用房可能只有3%。十堰这个地方比较特殊。山区弄块地不容易，而且经济区域、商业区就这么几块，谁都想在这扎堆。你叫我弄到白浪去，弄到哪个沟里去，我房子卖给谁？那倒是很便宜呀，可能几百块一平方米，公积金都能买到。可谁能去那儿呢？

主持人：我的这个意思是说，在同样的一块地皮上您建一个稍微好一点的房子跟建一个普通经济适用房相比，利润差价是多少。

周建华：我估计在5～6%左右。

苏志雄（十堰市房管局开发办高级工程师）：十堰市房产现状，我给大家简单介绍一下。十堰的房地产开发企业，在城区的有120多家。绝大多数就是四级或是暂定级的，注册资金是200万元。而且这200万元呢，还不一定全部是货币资本。央行出台

的这个政策，对房地产开发行业还是有影响的。影响在哪里呢？对于小的开发商，城区的一亩地平均价是30万元到40万元，我征一个五亩地的话，200万元资金就已经用完了。后期办事手续还有其他成本，譬如各种税费，那就没办法搞，贷不着款了。

周建华：对土地储备的贷款不允许了。

刘建成：对。限制了！

张　锐：中小房地产企业是个什么样状况？它为什么贷不到款了？也不是说不给它贷款，而是有个特别规定，你自有资产必须达到30%。

苏志雄：对房产开发商，湖北省今年出台了一个政策，就是注册资金要达到1000万元。包括四级的和暂定级的。第二个就是提高预售门槛，主体不封顶不准预售。也就是主体封顶了，要消费者看到这个房子已经是实实在在的在那儿了才准预售。

刘建成：央行文件中也强调了一点。对房地产开发四证不全、资金度不太高、信用等级不太高、负债率高的企业进行了限制。为了保护中低收入者借款利息负担，明确规定了房屋主体结构封顶的房屋要提供各种住房贷款。这就保护了个人住房贷款的个人借款主体。

主持人：咱们的观众朋友如果想要买房子，如果房屋主体工程封顶了，他就可以向银行进行贷款吧？

刘建成：对！就是为了更多的消费者能够买到房。

周建华：消费信贷包括银行按揭，今年已经形成了一种竞争的势头。

刘建成：我们全市今年已经向1 750户老百姓发放了住房贷款，这个量应该是比较大。

周建华：就目前而言，包括我们的金融超市，去年做的非常好。它在短短的半年之内就有1.8亿元的房子卖出去了。

刘建成：对。有800多户。

周建华：作为十堰，我认为房地产还处在一个整合阶段。其实我们现在住的房都叫经济适用房。非常平常，没有环境，没有配套。现在做一些好房子，无非就是因为一个市场要丰富多彩，要多元化。

主持人：要适应各方面的需求！

周建华：我们做世纪花园干什么？就是通过做了它以后可能带动一下整体的这个房地产，水平要高一些。

主持人：住房水平要高一些！

周建华：所以对这种住房来讲，房地产流动金贷款确实有一定限制。

刘建成：主要是对开发贷款限制比较多。

周建华：房地产行业，就行业比例来讲，没放多少贷款。贷款主要是在消费信贷这一块。

刘建成：对。房地产商住房开发贷款，我们到5月底吧，大概只发放了1.1亿元。

主持人：那您这个数据，可以说是对咱们十堰的房地产商来说，没有什么影响。

刘建成：对。

周建华：不是说放多了。对十堰这一块，从省行一直受到限制。

张　锐：这个影响不是说现在不受影响，将来会受影响。不能这么看，不能静态地看。虽然现在只有1.1亿元，但你将来肯定还要贷啊，银行必须把这些作为一个利润的增长点把它做大，你还要放贷。而且房地产商也有这个资金信贷需求。动态地看，肯定有影响，尤其对中小房地产企业特别有影响。因为这次出台的政策，主要就是针对中小房地产企业。它既无法向银行贷款，也无法向其他的社会渠道融资。几个渠道都堵死了，对它们的冲击比较大。

刘建成：我觉得对十堰市房地产的影响主要有这么几个方面：第一点，对负债率较高、挪用流动资金较大的公司，在这次央行的新政策下，它要受到限制，压力相对大些；第二点，经营高档住宅和商用房也受到影响；第三点就是业绩相对要下降。这将会逐步显现；第四点就是说，两极分化的加剧。综合实力强的公司肯定会好。包括你们翔龙房地产，将来在十堰市应该是非常有影响的，将来肯定会给你创造更多的发展机遇。因为淘汰了很多不具实力和资格的中小房地产企业，给你们创造了更多市场空间。

张　锐：对大型房地产商来说，是一个利好消息，强的更强了！

刘建成：第五点，我感觉到这个政策的出台，将促使房地产筹集资金渠道的多元化。不能光靠银行的贷款，需要更多渠道的筹集资金，就是资金多元化。资金多元化对分散风险也是很好的。

主持人：那周经理您的看法呢？

周建华：我觉得这个通知对规范市场、房地产市场，是非常好的。因为说个直白的话，房地产做的是关系经济学。特别是一些项目公司，它依靠一个关系经济学，靠关系产生经济。弄块地就把房子盖起来了，挣到钱了，觉得挺好，它再去做。这个政策的出台，对规范市场，对促使企业的健康发展起着积极的作用。我觉得对我们消费者来讲也是一个保护。

刘建成：这个政策就是要优胜劣汰。

周建华：十堰的房地产，你看到有100多家。但是块头非常小，一栋房子也叫房地产。十堰没有一级的。一级是什么概念？一年竣工要10万平方米以上这么一个规模。

苏志雄：十堰市去年一年的竣工面积也就是33万平方米。

主持人：盖好的房子和销售出去的房子情况呢？

苏志雄：去年商品住宅竣工面积是33万平方米，但销售出去的大概是28.2万平方米。

主持人：那还有多少？

苏志雄：将近5万平方米没销售出去。但是我们今年情况比较好，今年上半年商品房交易额大概有3.18亿元，比去年要增加了将近一倍；批准的预售面积是25.9万平方米，也比去年增加了一倍。从十堰市总的形势来看，房地产最近这一两年的发

展形势还是比较好的。

张　锐：目前我们应该说，十堰的房产市场按照这个周经理说的，还是处于一个起步状态，有一定需求。有一部分可能收入比较高点，但是更多老百姓还是经济适用房的需求。从目前来看，空置率在10%左右。

主持人：空置率就是房子空着，卖不出去。

张　锐：卖不出去。这就直接导致了银行的金融风险，就成呆账、烂账了。

主持人：那10%的空置率，是在国家规定的范围内呢，还是稍微高一些？

苏志雄：10%是国际上管理控制的一个警戒线。就是按国际的惯例，空置率不能超过10%。

周建华：我可以举个最简单的例子，一个楼盘子下来，你卖了90%的时候，你就可以睡着觉了。你要说卖了80%，还有20%，你就睡不着觉。

刘建成：相对讲，我们十堰房地产还是比较趋于理性化的。我们十堰市场相对来说还是比较好的。

周建华：十堰的房子价格不是大起大落得非常厉害。譬方说像武汉，去年的房子才2 000多元，今年一下涨到4 000多元，据我所知，现在7 000多元的房也有了。

主持人：刚才谈到空置率。那咱们这卖不出去的房子，是高档住宅多一点呢，还是经济适用房普通住宅多一点？

苏志雄：各种层次空置的都有。多数的是地段比较偏僻的，人流量比较少的。真正城区这一块，空置得还是很少的。空置的这部分无非是楼层差，或者环境比较差点。

主持人：有人在网上给我们提了个这样的问题：襄樊的房价据他们了解是每平方米在800元到1 000元；而目前我们十堰的房价，估计是在1 500元至1 600元左右。为什么十堰的房价会这么高呢？

周建华：首先就是置地成本原因。很简单的道理，襄樊一马平川，都是平地。

刘建成：包括襄樊、孝感、咸宁，它的开发成本相当低。

周建华：我一定要强调，对比房子要在同等条件下对比。比方说我们十堰的房子，到1 500～1 600元的房子，可能是框架结构的。襄樊我非常清楚，在中心地段，它也在一千二三；小高层也卖到一千七八。拿襄樊的最低点跟我们最高点比，这有个错觉问题。

主持人：根据咱们十堰居民的挣钱能力，房价偏高的话，就有点不太合适。

周建华：十堰的消费应该是比较前卫的。

主持人：就十堰这个消费能力，我们目前这个房价平均1 500～1 600元，是偏高还是偏低？

张　锐：高。

刘建成：我也觉得偏高。

张　锐：我们十堰市绝大部分属于工薪阶层。就是一个县级干部，月收入也才1 500块钱。你想想他得多少年，怎么样才能把这个房子买到手？肯定偏高！这个里面

肯定还大有利润空间，不是说利润空间很小。

刘建成：十堰为什么有这么多房地产开发商？说明这个房地产开发的利润还是空间很大的。

主持人：秘诀在哪儿？

周建华：这是个供求关系决定的。就是求过于供。

张　锐：应该还有降价的可能。

刘建成：降价的空间并不是光靠房地产去做就可以了，也需要多管齐下。并不是房地产我今天说降就能把价降了。

主持人：央行出台的关于房地产信贷业务的这项规定会不会对十堰造成房价的回落？

刘建成：对十堰来说，影响不太大。十堰的房地产，特别是资深，有资质的、信誉度比较高的企业，它的筹资渠道相对的比较多。

苏志雄：我们十堰市房地产业的筹资渠道，多数的开发企业，譬如说翔龙房地产公司，是靠招商引资的；第二个就是从建筑行业，是靠资本积累转行的；还有从汽配行业转行的，它的资本积累也还是比较雄厚的。

刘建成：举个例啊，比如荣华公司，它原来是做汽配生意的。现在房地产也做得比较好。它有充足的资本积累，它就可以向其他行业逐步延伸。

张　锐：十堰房价降不降，取决于两个因素：一个因素就是降低置地成本。除了说我们在山地盖房，本身需要开发成本比较高以外，也存在一个地价在反复炒作的问题。通过这次央行对于地价贷款的规定，限制地价的炒作，将通过降低地价来降低整个房价。我们老百姓希望，房地产开发规范以后价格有所回落。另外一个因素呢，主要是对中小的房地产企业的冲击，弱者淘汰出局。一些小中房地产商它要套现，把这些房产变现，在某种程度上，它只能降价抛售，从而影响到整体的价格有所回落。你不能看一个房地产价格能不能回落，你要看整个房地产价格是不是有所回落。

主持人：而且还要长期地去看。

张　锐：对，对，对！

主持人：不是短期的。

张　锐：你别看我这个世纪花园，我不降，要看整个十堰的房地产降不降。

周建华：价格和价值应该是相等的。除非是受到供求关系的影响，它才有高有低。这个是从理论上成立的。那要住在五堰最好了，可五堰给你提供不了 800 块钱的房子啊？它有一个成本置价，还有一个市场比价的问题。价格要适合它的价值才能相匹配。

苏志雄：十堰市房地产价格下降的可能性，我认为比较小。比如说五堰这块地段。土地拍卖价格一亩地 300 多万元。一个平方米是多少钱？一个平方米的地可以盖多少房子啊？那个价格怎么下来！但是有人接受这个地价，它这个房子盖起来后肯

定有人买，供求基本上是处于一种平衡的状态。

主持人：您的意思我理解了。反正咱们这个房子也就这个房价，你不买就没得住啊。

周建华：我觉得咱们不要走入误区，应该鼓励那些有钱的进入一级市场购买商品房，而把他自己的旧房子进入二级市场消化掉。所以房价问题现在取决于十堰的二级市场不发达。这是至关重要的问题。

主持人：我赞成这个观点。

周建华：而且现在三级市场都在发展。家里有个两居室的，我现在想弄个三居室的。我两居室的我想卖给别人，装修我不算了，我再赔点儿钱过去。它就自然地溶合了。

张　锐：二级市场发达，它也对价格组成有影响。如果二级市场发达的话，大家都把房子进入二级市场，这与一级市场价格回落也是互相影响的。

主持人：对，对。互相影响。

周建华：它是互动的。它通过置换产生互动。

主持人：我们在节目开始之前进行的问卷调查现在统计出来了。我们提出这样三个问题：第一个问题是您自己购买商品房没有？我们在座的观众朋友总人数是 36 人，其中有 55.5%的人在准备购买房子；41.6%的人已经购买房子了；还有准备购买第二套房子的是 2.78%。第二个问题是您认为十堰市目前的房价合不合理？我们给出了三个答案。认为合理的是只占了 5.56%；认为不合理的呢占了大多数，是 72.22%；认为还可以的占了 22%。第三个问题，你能接受哪个价位的商品房？我们也给出了 3 个答案。我们得的这个数据是 1 000～1 500 元/平方米可以接受的呢是 52%；认为 800～1 000 元/平方米是 41.6%；大家在对 800～1 500 元之间这个数据，认同感是比较多的。从我们这个问卷调查来反映虽然说不全面，但也从一定程度上说明了一个问题：咱们工薪阶层、咱普通老百姓购房的一种心理，特别是在价格上的心理。我想请大家针对这个问卷调查结果谈谈，这说明了什么问题。

周建华：就十堰房价的合理性，我认为在 1 500 块钱左右。太低了，你想要都没了。比如 1996、1997 年的时候，一般卖 1 300～1 400 元、1 200～1 300 元的都有。房子的价能不能回落的问题，我可以告诉你，肯定能回落。但是回落到什么价位？回落到 1 800 元、1 500 元，还是回落到 1 200 元？我估计取决于收入的调整。

主持人：那我帮大家问一个问题：1 500 左右，在咱们十堰能买到什么样地段的房子？特别是“世纪花园”能不能买得到？

周建华：“世纪花园”成本都快 2 000 元了。1 500 元左右的房子在哪儿能买到呢？譬方在我们东岳山庄就可以买到。包括兴丽，包括祥和山庄也是这个价位。

主持人：三堰那一带呢？

周建华：三堰也可以。像高层建筑，你肯定买不到。估计十堰又是一拨人要住“小高层”了。你没有地啊，没有办法，只有住小高层了。那个配套设施非常全的、非常好的小区，1 500 元你也买不到。

主持人：就说，环境好、设施好、面积大，各个方面条件比较好的就享受不到了。

张　锐：老百姓也没有那么多奢华的要求。我觉得群众的声音是最强烈的信号。既然对 800～1 500 元的价位有 90%的人支持，我想应该说对房产商也是一个信号。有这么好的需求，我们为什么不在这方面大做文章呢？第二点，就是房地产尽管说是暴利，但是整个市场进入了微利时代。作为开发商，应该满足市场的需求，定位在微利的时代来左右自己的经济行为。

主持人：您有什么观点？

周建华：从我个人这些年从事这项工作的观察看，我认为十堰市房地产价格，普通住宅就在 1 000～1 200 元之间是比较合理的。开发商也有一定的利润空间。1 000～1 200 元应该说是整个市场行情双方都可以接受的。但是现在房价已经达到了 1 500 元、1 600 元，一个原因就是房地产人为的操作影响比较大，相互攀比。这个楼盘我卖到 1 500 元，接着那个开发的时候说我要卖到 1 600 元。相互之间有一个攀比的行为。这也是一个因素。供求它要达到一个均衡。它既然达到均衡了，这就是有人接受了。

刘建成：我对刚才这个问卷调查有两点感受：第一点，我感觉刚才大家选的这个价位应该是属于中低消费档次的。这一方面给我们开发商提供了一个强烈的市场讯号。这是发展房地产的一个方向。说明在中低消费层次方面，房地产应该说有市场，很有发展潜力。第二个呢，我觉得央行近日出台的限制高档消费住宅，支持鼓励中低消费群体的这个政策与建经济适用房的市场需求是相吻合的。这说明我们央行的政策出台还是经过了充分酝酿的。



现场观众：购房贷款咋办

观众 C：我想问一下银行的工作人员：普通的消费者贷款购房对经济收入上有什么具体的要求吗？

刘建成：个人住房贷款有多种方式。其中一种方式是按揭贷款；第二个就是个人住房贷款。凡是有一定稳定收入和有一定的信誉度的，我们都可以提供个人消费信贷。现在我们的个人消费性贷款的方式非常多样化，能够及时地满足各位消费需求。

观众 D：央行出台了这一系列政策，是有利于像我们这样平民百姓的购房者，还是更有利于你们开发商？

刘建成：新规定对调整房地产结构是一个强的信号。原因有两个方面：一个方面是对广大购房者，特别是购买第一套房的人，形成很好的一个机遇；同时也给我们房地产创造了一个很好的市场前景。我们要正确看，房地产业要看好；广大消费者，特别是中低收入的消费者也应该看好。央行出台这个政策，最终目的是要保证每一个居民都有房住。（掌声）

观众 E：央行出台的一系列政策是为消费者着想，可为什么十堰的房价还是降不下来？

（掌声）

刘建成：央行出台的这个政策是站在全国的高度考虑的。而房地产它具有局域性，我们十堰地处山区，开发成本相对比较大。当然，房价降不降，它是根据市场需求来运作的。如何把房地产的价格降下来呢，我想应该是多方面的努力结果，不是一个房地产开发商可以说降就降的。因为作为一个商人，他追求利润最大化。如果没有利润可追求的话，他就不会再做这件事了。

观众 F：为啥十堰好的位置、好的房子价格那么高，没有下跌的现象呢？

周建华：好地段，它的成本就很高。像这种好地方会越来越少。因为房地产你也知道，它是百年大计，它一盖就起码要一百年，一旦盖完成形了，它也不可能再动再搬了，致使现在好地段在五堰、六堰这一块，从开始做房地产开始，一直价格就是很高的。而且是逐渐在攀升。不过随着郊外或者说城区的扩大，像北京路这些地方扩大了以后，可能慢慢地房价会开始下降一些。



现场观众：房价为啥这么高

观众 G：那十堰的房价在短期内会不会价格往下调啊？

周建华：在建项目也好，已完项目也好，这些楼盘不可能降价了。但是可能有 20%被市场冲击以后可能有降价的空间。这个空间在什么地方？我不敢说。因为我们是不做宏观研究的。所以我估计有 20%的房地产商，比如想退出市场的或是有其他原因的，他就降价了。但有 80%的楼盘估计不会降价。现在我们要解决这个问题，就是促使十堰经济的繁荣和发展，把我们的收入真正地提高。这样，再让大家住到非常好的房子里去，我觉得应该都能实现的。

主持人：咱们在发展高档住宅、豪宅的同时，不要忘了咱们还有大多数的普通收入者。要做这样的两手准备。

刘建成：对！我们央行出台的这个政策就是为了 80%的人考虑。特别是中低价位的楼房，是我们信贷支持的重点。这是第一点。特别是在座的就是我们支持的重点。第二个，就是对中低层房产贷款的比例和利率政策都在向大家倾向。第三点值得一提的是，央行这个新规定对于目前房地产发展中存在的一些问题其实也进行了规范。规定就是“四证”不全的不放贷，其实也是保护了消费者的利益。（掌声）

主持人：大家比较欢迎啊。可以说央行出台的房贷新政策目的，就是把关系到百姓生活质量的房地产市场逐步引入到一个非常规范的良性轨道，以优化和平衡市场的供求关系，让房地产商不再为销售房屋感到发愁；让咱们的城市居民能真正地拥有一套自己的住房。

好，非常感谢您收看我们这期的《车城大讲坛》。再见！

风雨之后见彩虹

主 持 人：王淑梅
嘉　　宾：齐凡生　武当山特区旅游发展局副局长
　　　　　马奇玲　十堰市天马旅行社总经理
　　　　　张少刚　十堰市春秋旅行社总经理
现场观众：十堰市相关旅游产业代表
首播时间：2003 年 7 月 18 日

主持人：观众朋友，您好。这里是《车城大讲坛》。欢迎收看。前段时间，由于受“非典”的影响，全国上下的旅游业都受到了相当大的冲击。但是随着



主持人与嘉宾（由左至右）主持人 齐凡生 马奇玲 张少刚

“非典”被逐渐控制，我市的旅游市场也呈现出了复苏回暖的景象。6 月 21 日在武当山举行的“省内游启动仪式”，标志着我市的旅游市场全面解冻。首先让我们一起来看看当天的盛况。

短片资料：（“省内游”启动仪式盛况）
同期声　夏国玺（十堰市副市长）：现在我宣布，十堰市“省内旅游”活动正式开始！（锣鼓声）
解说词：起动仪式后，满载游客的车辆缓缓驶入武当山，沉寂的武当山又热闹起来。但是人们不会忘记在“非典”肆虐时，这里门前冷落车马稀的情景。
同期声　武当山小店店主：基本上停车场没有多少车，没多少人。
李发平（武当山旅游特区党委书记、区长）：武当山跟全国的旅游景点一样，都受到非常大的影响。今年由于“非典”的影响，可能门票收入会减少 500 万元左右。
李华山（十堰市旅游局局长）：应该说我们景区这一块儿，根据这两个月的统计，旅游收入减少了 80%，有的是 90%。光就旅行社这一块儿，这两个月就全部停业。
解说词：作为集吃、住、行、游、购、娱为一体的旅游产业，受“非典”影响的不仅仅是各旅游景区、景点和旅行社，因旅游而带动的餐饮、宾馆、交通、零售业等

也遭受了不同程度的损失。虽然十堰旅游受到重创，但就“非典”的破坏而言，不像地震、水灾和战争，旅游生产力的基本要素未遭到破坏，恢复起来比较容易。“非典”并没有改变人们对旅游的喜爱，也改变不了人们对旅游的向往和追求。老百姓对旅游的消费需求还在，并呈现着持币待购之势。

同期声 游客A：由于前段时间受“非典”的影响，我们想出来游玩都不太方便。憋了这么长时间，也想出来看一看，换换空气。

游客B：我们也是一直在屋里闷了那么长时间。今天正好来武当山，感觉这边的风景非常的漂亮，我们感觉非常高兴。



“省内游”启动仪式盛况

记　者：你们是从哪儿来的？

游客C：西安。感觉来武当山空气也好，环境也可以，很美的。而且我们在这儿玩起来也比较放心。

解说词：也许是“非典”让人们对生命有了更多珍爱，现在人们出游更热衷于选择能够亲近自然的“健康游”、“乡村游”、“生态游”。因此对十堰旅游来说，要想抓住商机，就必须变被动为主动，在挫折中谋求发展，寻求新概念，计划新产品，为复苏营造新热点。

主持人：看了短片，“非典”究竟给我们的旅游行业带来了哪些影响？都是来自旅游行业的相关代表，你们最清楚了。

马奇玲（十堰天马旅行社总经理）：“非典”对我们旅游行业，包括对我们宾馆、饭店、交通运输等等，有大的重创。就我们十堰这一块儿，从4月20日开始起到6月底，整个“非典”时期，我们既不能接团，又不能组团。譬如说，我们在4月21日发了一个团队到上海，本来是七日游的，在上海就转了一天就立刻返回十堰。“非典”期间的两个月，旅行社基本上全面停业。

主持人：停业之后，旅行社采取了哪些措施？是给大家放假了呢，还是干其他什么？

马奇玲：2002年，是东风汽车公司效益最好，也是我们旅游业利润最高的一年。二汽依托着十堰，十堰依托着二汽。我们旅游业也是这样的，在4月份以前，各家旅行社的生意都非常好，东风公司出游的人数很多。“非典”虽然给我们带来很大的经济损失，但是我们旅行社借这两个月时间进行了队伍的基本建设，基础工作的准备做得更扎实了。我们做了导游培训班，进行专职导游、兼职导游的培训。尤其是对十堰城区、武当山、神农架的导游词，反复不停地串讲，进一步加强了导游业务水平。

主持人：那今天您的导游队伍来了吗？

马奇玲：今天我们“天马”的导游队伍来了，在这里。（掌声）

主持人：天马旅行社的导游们能不能站起来给大家示意一下？好。刚才马总说了，你们采取了很多措施提高导游的素质，能不能给大家谈一下？

韩慧云（十堰市天马旅行社导游）：我是来自十堰天马旅行社的。应该说，我们大家是共同抗击“非典”，共渡难关，闯过了“非典”这道坎。五六月份，我们在停业期间进行了培训。作为对一名合格导游的基本要求，先是加强了我们的基本功训练，接着就是导游词讲解，其次是导游业务培训。现在无论是专职导游还是兼职导游，在理论知识上和实践的业务上边，应该说都有非常大的提高。谢谢大家！（掌声）

主持人：导游不愧是导游，说起学习计划和方案呢，也是滔滔不绝。

陈盈盈（十堰市春秋旅行社导游）：“非典”期间，我们在员工内部召开了多次导游竞赛活动，以提高我们的导游素质。我们的口号是：抗“非典”，渡难关，练内功，迎接旅游春天。谢谢！（掌声）

张少刚（十堰市春秋旅行社总经理）：“非典”对旅游行业的冲击，我就不说了。我举一个简单的例子：“非典”疫情在旅游局里边宣布当天，我们就退了两个团队的火车票。其中一个团队在张家界，刚到那里，马上就得赶回来。

主持人：到了张家界，就回来了。

张少刚：刚刚到。客人也不想回，可是不回不行。

主持人：那天是几月几号，您还记得吗？

张少刚：4 月 26 日。“非典”期间，旅游业面对着的就是关门。我们想了半天，也是个难得的机会吧，咱们就开始练内功啊。除了我们自己练，还跟“中旅”结合到一起，两家一起练。

主持人：十堰市中国旅行社，是吧？

张少刚：对，十堰市中旅。两家在一起交流啊，对双方都有提高。我认为通过这次“非典”，大家的业务素质都有了一个飞跃。

主持人：有一个提高。

张少刚：对。有这方面的感受吧。

主持人：好，刚才张总提到了中旅，咱们也请中旅的来谈一谈，当时你们跟这个春秋旅行社是怎么一起来提高业务的。

李　娟（十堰市中国旅行社导游）：我们是通过比赛。刚开始，还感觉我们导游之间有很大差距，但是通过后来一段时间的努力，我感觉差距不是太远了。

主持人：当时你们跟春秋旅行社一起做了哪些方面的培训计划呢？

李　娟：主要是景点讲解。

主持人：两个旅行社比赛吗？

李　娟：对。

主持人：谢谢您。您是哪儿的？

莫玉龙（教育旅行社总经理）：教育旅行社的。

主持人：今天来了几个人？

莫玉龙：我们导游都出去了。就剩我一个。

主持人：就您一个人，您今天是“光杆司令”。（笑声）不过我觉得，您这种“光杆司令”，大家都愿意当。是不是？都出去了，说明生意好。“非典”对你们旅行社的业务有没有影响？

莫玉龙：闹“非典”的时候，最担心的就是打击公众出去旅游的信心。接下来，我又在考虑更长远的问题。像这种病，结合过去的惯例，大概需要一年多的时间才能控制住。所以我对旅游产业很是忧虑。当时，紧接着又开了关于“非典”疫情的旅游行会以后，我们旅行社马上就取消了 4 个团队，发生了很多退票的情况，游客还找我们扯皮。不过好在国家有规定，车票还能退票。现在旅游业启动以后，我们目前已经走出去了 4 个团队，接了 3 个团队。看来，过去我所担心的糟糕情况并没发生，这说明广大的消费者还是对旅游充满信心。

主持人：还是很热情，对旅游还是充满了信心。

莫玉龙：对、对！

主持人：谢谢您。武当山现在有很多优惠的政策，我也很想知道。齐局长，请您把这个具体情况谈一下好吗？

齐凡生（武当山特区旅游发展局副局长）：我们武当山，在“非典”期间确实也受到了很大的影响。4 月份与去年同期相比，旅游收入下降了 20%；5 月份下降 90%；到 6 月份，又下降 40%。不过，从 6 月 21 日“省内游”启动开始，现在回升势头还比较好，基本上与去年同期持平。当然，为了更好地启动这个市场，我们也采取了一些措施。由我们特区旅游发展局制定、出台了一项优惠政策。可能有些旅行社已经知道了。

主持人：今天您这一说啊，咱们十堰市人也要知道了。

齐凡生：我们针对旅行社的团队呢，是常年 30%的优惠，在门票上。另外，我们十堰市民持身份证到武当山旅游，是半价优惠。第三，从 6 月 22 日到 9 月 30 日，订购旅行社的团体票，执行 50%的优惠。另外还有索道，也纳入了优惠范围。当然，针对散队、散团啊，也采取了一些优惠办法，就是对一次性购票达 300 张的，也实行 30%优惠。拿新春秋旅行社来说，他们就一次买了 300 张票。

张少刚（春秋旅行社总经理）：一次性，提前购买了 300 张票。

天马旅行社：优惠 30%。

主持人：一次性购买 300 张，那您现在这些票还剩下多少呢？

张少刚：还有 200 来张，因为才买的。

主持人：买这么多，说明您对今后的旅游市场还是比较有信心的。

张少刚：因为有了我们武当山的这些优惠政策，现在宣传武当山也有点劲头了。以往

的观念不是这样的。因为武当山对旅行社不是很那个，所以我们有人上武当山就上，没人上就算了。

齐凡生：在“非典”期间呢，我们也采取了措施，提升武当山旅游形象。就是实行了“双全工程”，即全员持证上岗，全员培训；全行业实行质量服务标准。另外，在特区还成立了联合执法大队，以净化旅游环境。（掌声）

主持人：在“非典”时期，野人洞、野人谷都采取了哪些措施？

徐　慰（房县野人洞风景区导游）：我们利用“非典”时期这个空档，加强了基础设施的建设。譬如像野人洞下洞，它有条地下河，湿度比较大。针对这个问题，我们加强了洞中的道路建设。那野人谷里面呢，现在维修了船只，还整修了道路以及景区内的卫生间系统。现在，野人谷的卫生间档次就比较高了。这些措施使游人在重新进入野人谷、野人洞景区之后，能有新的感受。谢谢。（掌声）

主持人：您也是导游吧？

徐　慰：对。

主持人：导游的口才就是好。

蒋宜红（十堰市康辉旅行社英文导游）：我是来自康辉旅行社的。在“非典”期间，我们大家都没有停止学习业务，学习导游知识的脚步。我相信，风雨过后我们康辉旅游会风景更加美好。谢谢！（掌声）

主持人：其实跟旅游相关的产业还有很多，比如说交通、酒店啊，我们现场也来了不少酒店的代表。

王明霞（华中大酒店公关销售部经理）：大家好，我是华中大酒店的。在“非典”期间，我们的住客率从这儿一直降到这儿，可以说是下降了80%。我们以往的平均住客率是在85%以上。所以说，这个差距是非常大的。

主持人：影响比较大。

王明霞：对。这是客房这一边儿。对餐饮，它的影响更大。餐饮业平常的上座率在70%，但是“非典”那几个月，就百分之十几，这个损失是相当大的。“非典”逐步得到控制以后，我们酒店的住客率，还有餐厅开台率，都有所回升。在武当山门口举行“省内游”仪式的时候，我们的住客率已经有所好转。到现在，基本上是在80%左右。在“非典”期间呢，我们加大了业务培训力度，各个部门都在进行岗位练兵。在我身边坐的这位就是我们的“优质服务标兵”。起来跟大家见个面好吗？她有点儿不好意思，我给大家介绍一下。开电梯的电梯员，她的工作非常出色。搭乘电梯的客人基本上都对她竖起了大拇指。虽然说她并不是长得非常漂亮，但是她的内心是非常美丽的。因为她每次就是以非常热情、非常诚恳的态度对待每一位客人的。我觉得不单是我，包括我们在座的员工，我觉得我们的同行都应该像她学习，学习她这种热忱服务的态度。（掌声）

主持人：我感觉今天这会儿有点像开“五一劳动奖章”颁奖仪式。

陈　荣（车城宾馆副总经理）：今天参加《车城大讲坛》，我感触也挺深。在“非典”期间，我用业内人士形容的一句话来说，就是：入境旅游全军覆没；出境旅游溃不成军；国内旅游，就是寥寥无几，人也特别地少，没有人敢出去；旅游饭店和旅游景点呢，惨淡经营。（掌声）这四句话的概括，能真实地反映旅游业在“非典”的冲击下经营状况是一种什么情形。我们车城宾馆也做了同样的应急对策，启动了危机管理机制。从成本的降耗、内务的完善、现金控制流出等方面蓄势待发，抢占市场的空间，将近期损失远期补。



旅游服务业从业者谈“非典”影响

主持人：还有没有哪个酒店的？

周　军（神农架陶然宾馆总经理）：大家好，我是神农架陶然宾馆的。在“非典”期间呢，我们宾馆主要是做了两项工作。第一个是完善了部分设施，因为我们是今年4月23日开业的。

主持人：刚好赶上了。

周　军：对。刚好开业，遇上“非典”。第二个是抓了员工的培训。在这里，欢迎各位到神农架做客，也欢迎大家来我们陶然宾馆指导工作。谢谢。（掌声）

主持人：大家都谈到了在“非典”时期练兵。究竟练得怎么样呢？我们现场来个导游演示大检阅好不好？

众　人：好！

主持人：现场还有很多的导游和景区工作人员，我相信大家肯定能给出一个公正的评判。

胡　静（武当山导游服务中心导游）：我是武当山导游服务中心的一名导游员。说到武当山呢，大家最熟悉的就是两个方面了。一个方面，是它渊源流长的道教文化；而另外一个方面呢，便是它宏伟的武当山古建筑群。可以说，武当山古建筑群在1994年就被列入《世界文化遗产名录》。

作为武当山古建筑群的一个精华之点，金殿可以说是融汇了古建筑的诸多精华在里面。它融汇了武当山古建筑群的几大特点。

第一就是武当山的皇家建筑风格，是完全按照皇帝意图，以皇家宫廷法式修建的。金殿座落在武当山最高峰，海拔1 642米的天柱峰顶端。在它的四面，都有庙宇烘托。它是当时在北京做好之后，通过京杭运河、长江、汉水运至武当山的

码头，然后再运到武当山顶峰的。当时的金殿，可以说是代表了一种皇室最高级别，以及道教的至高至上。当时皇帝为了表现这种特色和这种意图呢，专门下了三道圣旨附在这个金殿上面。第一道圣旨就给了专门押运船只的官员。圣旨中这样写到："今命尔护送金殿船只至南京，沿途务必小心谨慎，遇天道晴明风水顺利即兴"。并且要求他们是遇水架桥，逢山开路。与此同时，第二道圣旨又给了沿途州府的地方官员。比方说，它这个船只到达现在的十堰市，那就由市委书记上船去迎送。

第二个特点，它完全是以真武大帝修经的这条传说串联起来的。我们都知道，金殿所供奉的是真武大帝的金身塑像。也可以说，金殿就是真武大帝号令群仙的一个集中之地。

第三个方面，金殿的古建筑群体现的是一个"阴阳统一"的思想。它的四周都有庙烘托其中，按照位置来说呢，它是坐西朝东，直接以顶端为起点的。金殿的东、西、南、北各有宫房。东边代表着春天；而西边代表着秋天；南方代表夏天；北方代表冬天。而金殿在中间，就有调理四季阴阳平和，以达到风调雨顺，国泰民安之意。

从我们刚才说的这些，足见金殿是我国古代建筑群之精华所在。所以 1982 年，国务院就曾经称赞金殿是"国宝"，是国中之宝。说到这里，大家还犹豫什么？迈开您的步伐，直接到拥有古代皇家建筑风格和道教玄妙，以及民间淳朴的古建筑群去游览吧！（掌声）

主持人：真的是很厉害，把咱们武当山的这个神奇故事描绘的淋漓尽致。你刚才讲那个什么阴阳八卦，我听得云里雾里的。这个东西很高深，听说你是湖北省十佳导游之一，是吧。有这个称号是不是？

胡　静：是。

主持人：哪个导游上来挑战一下，好吗？我们给点掌声。（掌声）

柳若云（十堰市天马旅行社英文导游）：首先自我介绍一下，我是来自于十堰市天马旅行社的英文导游。

主持人：您是用英语给大家讲解？

柳若云：对，我用英语给大家讲。

主持人：那是专门接待外宾用的。我这英文水平也不怎么好，咋办？

柳若云：那没关系。我们十堰市原来就有很多外籍人士。东风汽车公司刚跟日产合资了，又将来很多的日籍和法籍人士。再加上来自世界各国的旅游者，我想，十堰市的旅游业不仅需要普通话导游，还需要我们英语、日语、法语及许多小语种导游，是不是？（掌声）（英语译文）"女士们，先生们，大家好．欢迎来到武当山．我是你们的导游麦琪，来自天马旅行社．希望你们在这里玩得开心．让你们的行程开心和愉快是我最大的荣耀．好的，现在我们来到了武当山大门．正如大家所

知，武当山还有两个名字。一个是“仙室山”，一个是“太和山”。“太和”是祥和、庄重的意思。大家知道吗？武当山头上顶着三座桂冠。第一顶，是被道教尊为的中国名山；二是中国著名风景名胜区；三是世界文化遗产。武当山从唐朝修建到明朝，规模宏大。它的最高峰海拔 1 642 米。武当景色四季怡人，尤以夏季最为美丽。最后，在这凉爽的日子里，祝大家玩得开心。谢谢！（掌声）

主持人：大家听懂了吗？还是有人能听懂。我只听懂了一点点。

柳若云：我相信今天的演播现场是个卧虎藏龙之地，肯定有很多人听得懂的。

主持人：好，非常感谢你。

徐　慰（十堰市春秋旅行社导游）：我是十堰市春秋旅行社的导游。我给大家介绍一下“野人洞”的风光。野人洞呢，位于房县桥上乡境内，全长 1 200 米，分为上洞和下洞，中间由落差为 79 米的天梯连接。我们野人洞的下洞呢，原名叫做潜鱼洞。因为每年春天，就会有大量的潜鱼随着地下暗河游出来；并且这些潜鱼是肉鲜味美，受到当地农民的喜爱。那么肯定有朋友问我，野人洞为什么要叫这个名字呢？因为在 1974 年 5 月的一天，家住野人洞后山青龙寨的农民殷宏发上山砍柴，在这里遭遇了一只红毛怪物，并与之发生了搏斗。听完了野人洞的美妙传说，欣赏完了野人洞里绝妙的景观之后呢，我们今天野人洞的旅游也就告一段落了。欢迎大家以后有空的时候多来野人洞走一走，看一看。因为这里有一句诗：“天生一个野人洞，无限风光在险峰”。谢谢！（掌声）

主持人：这个我记得是咱们毛主席的诗嘛！野人洞我没去看过，不过我觉得这看景不如听景。听了咱们导游介绍，我真是很想去看一看。不知道大家有没有这种感觉？我现在郑重地宣布：我们还有一位很特别的导游员。马场长，您有导游证吗？

马泽斌（牛头山森林公园负责人）：相当于有吧。

主持人：“相当于有”是什么意思？是有，还是没有？

马泽斌：可以当一名老导游。我想来介绍一下森林旅游。

主持人：请！（掌声）

马泽斌：首先，大家要搞清什么叫森林旅游。森林旅游和去普通公园是不一样的。它是绿的天地，花的海洋。一方面，既有得玩，又增长知识，增进身心健康；另一方面，能够在呼吸新鲜空气的同时，得到美的享受。牛头山森林公园地处城区，是我们休闲娱乐的好去处。（掌声）

主持人：不知道大家觉得这个没有导游证的老马导游导得怎么样。不过我觉得有点广告味。（掌声）听起来还是挺精彩的。那么不管是湖北省的十佳导游，还是咱们旅行社的一名普通导游员，包括像老马这样的景点负责人，他们都在用自己的语言去诠释着优美的风景。“非典”的风雨过去了，咱们的旅游业也该有起色了。为此，咱们旅行社都采取了哪些措施？

张少刚：除了常规的线路，由于武当山给了咱们很好的政策，现在据我所知，好几家

旅行社都准备联系专列，就是把外边的人请到十堰来，扩大武当山的知名度。这跟过去不一样了。

马奇玲：我们也做好了充分的准备，非常有信心。我们和市委宣传部、团市委、市文联搞了一个大中专生汉江采风的夏令营活动。这个活动是比较大的。武当山特区给了我们旅行社优惠政策，为我们创造了接团的最佳条件。过去，武当山因为体制等种种原因吧，门槛比较高，门票比较贵；现在武当山特区的领导班子把门票价降下来以后，仅市民参加武当山旅游的人就很多。像河北的旅行社，还准备组织“饮水思源”这样的一个旅游专列，游武当山，游我们丹江口水库。（掌声）

丁金玉（郧阳博物馆讲解员）：大家好，我是郧阳博物馆的讲解员。记得一位文人这样说过，他每到一个新的地方，如果要观光的话，他首先选择的是博物馆；如果是购物的话，他首先买的是《地方志》，像我们郧县，也就是《郧县志》吧。我们郧阳博物馆是鄂西北建馆最早、藏品最多的一个县级博物馆。目前馆藏文物 5 000 多件，其中一级文物就有 4 件。譬如国家重点文物保护藏品——郧县人遗址出土的郧县人头骨化石，就是国宝，举世瞩目。法国的专家专程到我们这个地方，到青曲镇住了两三个月，就是为了研究这个东西。第二件就是恐龙蛋化石。第三件呢，就是唐李太子墓出土的唐三彩。非常漂亮。那么第四件国宝，就是 2002 年在五峰乡出土的春秋时期的五件礼器，也特别漂亮。其中有一个檠，有一个匜，这个“匜”就是前面一个瓢，后面一个方口，是舀水用的；下面这个檠是接水用的。特别是这个匜非常漂亮，纹饰、铭文都很清楚。可见它的价值非常之高。大家有兴趣的话，可以去看一看，到时候我再详细地给大家介绍这几件器物的用途。（掌声）

主持人：在旅游发展过程当中，究竟还存在哪些问题有待解决呢？

马奇玲：十堰市是中国优秀旅游城市，周边的景点很多。据我做旅游工作这么多年来的感受，外地的游客来十堰旅游，最大的难处有两点：第一，旅游交通车的问题。首先反映在到景区景点旅游的汽车上，没有空调旅游汽车。

主持人：这个得找咱们齐凡生局长解决。

马奇玲：不仅仅是旅游局，还需要我们十堰市共同考虑解决。市内交通是没有专门的旅游车队。火车方面呢，因为十堰站虽有十几趟火车路过，每一趟火车在十堰的卧铺票却只有几张或者十几张，而我们每个团队基本上是二十几个人、三十几个人。所以一般，“五一”、“十一”都不敢接大的团队。

主持人：怕没票。

马奇玲：怕进得来，出不去。就是说，现在制约着我们旅游发展的瓶颈，还是交通问题。

张少刚（春秋旅行社总经理）：对。吃、住、接待都没有问题，就是交通问题。如果来一个专列，我们十堰市根本就没有用交通车接的营运能力。政府完全应该给点政策，鼓励私人发展旅游交通。在税收上可以给营运方面一点政策，放水养鱼嘛！

马泽斌：还有一个不足的方面，就是我们各旅行社和景区、景点联系得不够。

王婷婷（十堰市天马旅行社导游）：在我接的很多团队当中呢，游客向我反映一个问题，就是说，他们在武当山上玩得还可以，住的也还行，最后走的时候想买一些纪念品，却没有值得买的东西。就是上过一次武当山，有这样一段经历以后，缺少能够让自己回味永久的那种有文化价值附载的旅游纪念品。

主持人：你提出的观点是，咱们这个旅游商品、旅游副产品有待开发，有待更精化，是不是？

王婷婷：哦，对。

武　峰（东风电视台旅行社导游）：像我们十堰现在开发的牛头山、月亮湖山庄、伏龙山等一些景区，虽然都很注重宣传，但是没有旅游专线车到达那里。我有很多朋友想去那里旅游，就是不知道具体的路线怎么走。如果能在旅游专线车上做一点文章的话，咱们的市民又都很爱旅游，那十堰的旅游业又为何不能发展起来呢？（掌声）谢谢大家！

主持人：谢谢你。（掌声）刚才大家都谈了一些切合实际的困难。我相信，咱们市里的有关领导看了今天的节目之后呢，他们一定会找到解决的办法。咱们的旅游业就要迎来一个新的春天。

齐凡生（武当山特区旅游发展局副局长）：我想在今后的工作中努力去做，把我们的风景区开发好，使武当山成为十堰人民的大公园。（掌声）

马奇玲：旅游行业是一个朝阳产业，是全社会所公认的。旅游业的反弹和复苏也是比较快的。（掌声）

张少刚（春秋旅行社总经理）：我想代表所有咱们十堰的旅行社感谢《车城大讲坛》。（掌声）我们一定会努力推动旅游经济发展，相信我们会做得更好。感谢，再次感谢！（掌声）

主持人：谢谢大家！

受“非典”影响一度冷清的旅游市场呢，已经出现了人头攒动的喜人局面。人们憋了好几个月的旅游热情也在逐步释放。经过“非典”洗礼的旅游业呢，正逐步走向红红火火，正所谓“风雨过后见彩虹”。我相信，通过大家的共同努力，我市的旅游业必将会得到新的发展。好，感谢电视机前的观众朋友以及现场的观众朋友们。咱们下期再见！

创新思路谋发展



伍新木做客《车城大讲坛》

主 持 人：张 锐 十堰市委党校教授
嘉 宾：伍新木 武汉大学教授、博士生导师
现场观众：十堰市广播电视局部分员工
首播时间：2003 年 7 月 25 日

主持人：各位观众，大家好！这里是《车城大讲坛》。创新是一个国家、一个民族的灵魂，发展是党执政兴国的第一要务。围绕创新发展问题，十堰市委二届四次全体扩大会议特别邀请武汉大学著名教授、博士生导师伍新木老师做了一场专门的报告。那么就创新和发展问题，我们也特地把伍教授请到了我们的讲坛，和同志们一块儿交流。欢迎伍教授！（掌声）参加今天讨论的，还有我们市委宣传部副部长向长志和我们广播电视局的职工们，欢迎你们！（掌声）

伍教授，您好！今天上午您在市委二届四次全体扩大会议上做的报告，可以说对我们干部的思想振动很大，触动很大，引起了很大反响。大家听了以后，意犹未尽，可惜时间很有限。今天我们想就创新发展问题，这个老百姓、政府官员都比较关心的话题来聊一聊。创新应该说是一个立体系统，是一个综合性的概念。伍教授，您觉得在创新包括的体制创新、制度创新、观念创新中，哪一个要素最重要？

伍新木：胡锦涛书记在“七·一”讲话里明确提到了，“三个代表”重要思想里也明确讲了，创新是我们民族的灵魂。而且明确提了是要用理论创新，也就是观念的创新、思想的创新，来推动制度的创新、机制的创新、举措的创新、科技的创新。所以这个创新的源头，应该首先是思想观念的创新。其中理论的创新是最重要的。

主持人：应该说观念的创新是更深层次的。

伍新木：对。

主持人：像我们十堰市，处在一个比较欠发达的地区。您觉得我们的领导干部在观念创新上，应该从哪些方面来做文章？

伍新木：这在发展的时候，成本最低的突破口很可能就是观念的创新。所以就我们十堰来讲呢，首先应该从观念上创新。我们应该正确地认识这个时代的特征，正确地认识我们中国现在面临的宏观经济背景。那就是中国经济出现了“四个过剩”与“四个不足”。

哪四个过剩呢？我们大家在经济生活中，实际上已经感受到了，一个是低品质、低水平产品的过剩。譬如我们在市场上看到很多“一元店”啊、大放血啊、

大甩卖啊、大亏本啊，不仅仅一般的工业消费品，包括农副产品也出现一些过剩。

主持人：我觉得非常有道理，在我们十堰市也存在低品质产品的过剩问题。比如我们的玉米，在山区非常丰富，但它大量过剩，就是卖不起价钱来。可能是一袋子玉米还抵不上几个苹果。还有柑橘，前几年，有的就挂在树上没人摘。果子摘回来，有些就烂在家里了。卖得很便宜，才三五毛钱一斤。

伍新木：对。第二个过剩呢，就是我们低水平的生产能力过剩与高层次的、高技术水准的能力不足并存。有很多破破滥滥的工厂。武汉的很多大型企业，他们的生产能力很多只发挥了 1/3 到 1/5，有的甚至是 1/10，大量的设备能力闲置了。

主持人：不仅武汉如此，十堰也这样。像我们十堰的汽车零配件，200 多家汽车零配件企业，实际上真正发挥了生产能力的，只有大概 70%，还有 30%都被闲置，没有产生价值。

伍新木：我们国家的生产能力过剩啊，过剩到什么程度？曾经有一个夸张的说法。说即使把世界上所有的纺织厂都关闭，只要让中国的纺织厂充分地生产，就可以满足全世界的棉纱需求。如果把全世界的服装厂都关掉，就中国的服装厂开足马力生产，也能满足世界上 60 亿人穿衣需要。中国的生产能力过剩之大啊，是非常惊人的。

主持人：有一种结构性的失衡，结构性的不合理。

伍新木：这些大量过剩的，都是劳动密集型的、科技含量低的、生产水准、技术水准低的产品。

第三个过剩就是低素质的劳动力大量过剩。人力资源是第一资源呐，可是这人力资源是有差别的。所以，低素质的劳动力大量过剩很典型的表现在于，很多部门花两三百块钱就能雇一个人。这在劳动力市场上随时可见。相反，高素质的人力资源供给不足，因为找不到啊。前不久新闻媒体报道，有人年薪 10 万元想雇一个模具工，结果合格的模具工没有。很多高档次的技术工人，像在劳务输出中的，那都是俏的很啊。很紧俏的。

第四个过剩与不足呢，就是在我们国家低收入水平的背景下，资金大量过剩。资金是过剩的，所以从真正意义上讲，现在不缺钱。现在很多地方流传着这样一个说法：三流的老板到处去找钱；二流的老板到处去找项目；一流的老板是到处找人才。在真正的一流企业家眼里啊，他认为资金是不缺的，因为整个社会资金是富余的。我为什么老讲这个资金过剩呢？有一个很重要的标志，说一个产品过剩不过剩，稀缺不稀缺，价格是信号。东西便宜了，就说明这个东西多了，是供大于求。刚才我讲了，很多低层次的产品很便宜啊，就是因为供大于求。普通劳动力也很便宜啊，说明供大于求。那资金也是很便宜的。如何便宜呢？资金的价格就是利息和利率。你看这十多年来，利息和利率就是在逐年下降，已经降了好多次，现在降到了零点几。有的地区还准备推出负利息、负利率。就是说，以后

到银行里存小额的钱，你就得倒找银行钱，给银行手续费，银行才让你存钱。这也说明我们整个社会资金是过剩的。但是用于风险投资的资本呢，又供给不足。这是四个过剩与四个不足。如果我们清醒地认识到了这样的一个宏观经济背景，那么现在很多的发展思路、观念就要跟10年前，跟5年前，跟20年前，跟30年前完全倒过来了。以前是经济短缺，在经济短缺下的发展思路，那就是去寻找市场。因为市场缺什么，我就补什么。只要是看准了市场，项目上快一点，你就很可能赢。

主持人：填补式的发展模式。

伍新木：填补式的、补缺式的。现在是过剩的大背景。我们朱总理在执政的时候，对很多地方上新的项目就特别"麻头"。很多项目上一个死一个。实践证明，用旧的机制、旧的观念、旧的运作方式上的项目，上一个死一个。如果清醒地认识了这一个宏观经济的背景，我们很多运作方式、运作机制，很多思路就应该倒过来。

主持人：一方面是资金的过剩。全国的储蓄已经有10万亿元了。我们十堰市今年上半年的居民储蓄也是一路上升。一方面呢，资金过剩；另一方面，我们真正投入到生产流通领域的资金又不足，又短缺。

伍新木：不但社会上作为投资的资金不足，而且政府投入也不足。

主持人：那么我们十堰市在这样一个投资资本比较短缺的情况下，应该怎样利用外资、特别是利用民间资本来发展我们的区域经济呢？（掌声）

伍新木：一个地区的经济方案，你要放在一个开放的状态下来制定，不要总是想着一切都要靠我自己。其实如果是在一个开放的背景下，别人把你看作是一个经济舞台，自然就会有先进的生产要素留下来。譬如说前两年，全国很多地方的房地产很热，高的一万多块钱一平方米。相比之下，武汉的房价就显得非常地低落。在这种背景下，近半年以来，沿海的、特别是江浙的很多民间资本啊，就纷纷涌到武汉来抢占武汉的房地产市场。对武汉来说这是个好事啊，虽然你自己没有资金资本，但你是开放的。你不要认为把商机让给别人了；你不要认为自己土地卖便宜了，为什么不卖贵点儿。只要你不这样想，你改变了观念，你去掉了一些障碍性的观念，自然也就为你的市场带入了先进的生产要素。

主持人：资本它是哪个地方赚钱，它就往那个地方去；在哪个地方的价值高，它就往那个地方去。您的意思是，我们的观念创新就是要为资本、要为物流搭通一些平台。恐怕这是最需要创新的。作为十堰市委、市政府，在这个创新方面啊，动的脑筋比较多，用的举措也不少。特别是我们提出了要大开放的观念，要大力发展民营经济，大力发展特色经济。围绕东风与日产合资提出了"一主四大"产业方针，这是我们具有十堰特色的一个经济布局。那现在我们十堰市市民比较关心的，就是东风公司与日产合资以后啊，对十堰市的经济，特别是对十堰市的汽车工业是有利还是有弊？

伍新木：我想，就这个事件本身而言，那应该是有利，有弊。像东风日产这种国家级的、国际级的跨国公司，他们的产业定位绝对是要超常发展的。从这个意义上来说，我们十堰作为车城，随着这个产业地位的提升，它在中国市场的影响力和市场份额只会越来越大、越来越强。我们作为它最大的生产基地，应该也会得到相应的发展。这是主流面。

现在我们的地方政府呢，首先应该提供非常好的服务；第二呢，延长产业链。它的产业链是可以扩大到很大的，可以给我们腾出很多发展的空间。

主持人：汽车产业的产业链怎么延伸？

伍新木：我讲一个小例子。武汉有一个装饰布厂，以前我国的车顶篷装饰布要靠进口，中国不能生产。因为既要解决隔热、阻燃、吸尘、恒温，又不能老化、退色。也就是有四五个大指标吧。这四五个大指标都要达到国际标准，所以我们就老靠进口。进口一辆轿车的顶篷要 3 000 块钱。结果我们有一个民营企业，就一直盯着做汽车顶篷。三年五年，不赚钱都可以。最终，它技术上过关了。它的成本好多呢？600 块钱。而卖到汽车厂好多呢？1 300。做一个顶篷赚 700 块钱，你说这有多大的利润空间？这就说明，我们的汽车零配件啊，有很大的利润空间，这个产业链是可以延得很长的。

主持人：还有像汽车服务、汽车修理、汽车美容啊，这些产业都可以纷涌而上。从整个汽车工业来说，东风与日产合资确实是一个利好消息。

伍新木：对。

主持人：我们十堰市现在面临着一个比较现实的问题，十堰市两百多家汽车零部件企业怎么样来迎接东汽日产合资？



主持人张锐（左）与伍新木（右）话经济

伍新木：这是个非常严肃和严峻的问题。我是通达的独立董事嘛，在通达集团开了几次会，通达对这个问题就很有警觉。在去年，他们就有这种危机意识了。面对零部件的巨大商机，通达也要随之扩大生产规模。这是机会，但也是很严峻的挑战。日产最关注的是中国的采购制度。中国目前的零部件采购制度不是按照国际惯例，采取一种很规范、很透明、很公平的竞标形式。我们中国的很多零部件厂商的营销策略更

多是取决于社会资源，取决于关系，取决于传统的协作关系。甚至价格，也取决于很多的攻关行为或政府的协调。

主持人：在我们十堰市，零配件企业原来和东风主机厂属于地源关系，有政治因素在里面。

伍新木：也就是形成了非市场化，其中也有政府的干预因素。但是“日产”一旦进入，很可能就不会再考虑这些背景了，它会用非常规范的国际零配件招标办法来择优采购。这样，就给我们原来的零配件厂家提出了非常严峻的考验。它们必须要真正地在技术装备上尽快更新；在产品质量上，要真正达到国际标准；在运作机制上，要真正地跟外商的现代企业制度对接。从这个意义上来说，我们只有尽快地转变我们的观念，转变我们的思路，才能迎接这样的挑战。

主持人：确实。对我们十堰的零部件企业来说，它们确实感受到了目前的严峻挑战。十堰市的产业结构，应该说也是市委、市政府和全市人民都在思考的一个问题。结构病在十堰也同样存在。也就是产业结构过于单一，70%的产值都来自汽车及零部件。所以，这几年我们也在挖空心思找出路。譬如说促进了绿色产品、水电、旅游等这样一些立足于我们十堰市市情的特色经济的开发。十堰市作为南水北调的一个源头区，也为我们提供了千载难逢的机遇。您能不能就“水文章”，给我们十堰市的决策者提供点参考？

伍新木：对于水的问题，我是特别关注。由于我自己的学科和专业的原因，这些年来一直非常关注水经济、水问题。我在很多地方都讲过，我们中国对水的认识是有偏差的。其实，水在人类整个进化史上、在整个人类发展史上，它的地位比火还重要。我们中国的传统文化是推崇火，其实水更重要。现在在地球外部寻找新的生命啊，首先是看有没有水。没有水，就没有生命。所以水是战略性资源；水是生命性资源；水是资源的资源。如果没有水，其他很多资源都不能存在。这个资源若不好，其他的都受影响。所以说，水是战略性资源、生命性资源、资源的资源。我觉得水特别重要。人类的 18 世纪是以煤炭作为核心资源的世纪，哪里产煤，哪里发展；而到了 19 世纪，石油资源成了核心资源，哪里国家有石油，哪里国家最富有。所以现在帝国主义还在为争夺石油打仗。但是，真正进入到 21 世纪以后的相当长的一个世纪的时间里，人类的淡水资源成了核心资源、战略性资源。中国是一个人均淡水资源占有量很少的国家，所以淡水在我们中国作为战略性资源是具有非常重要的地位的。我们中国未来的经济布局、未来的城市布局都将以水这样一个核心资源的空间的战略性而重新布局。这是一种基本的大的发展趋势。所以从这个意义上来说，我们十堰市拥有丹江水库这么大的淡水资源，是我们的宝库，是我们的宝贝，将来是聚宝盆。我们要把水这样来看待。

主持人：我非常受启发。因为水是一个特别稀缺的资源。

伍新木：对，对。

主持人：水是资源中的资源，那么水应该有水权，应该有水价。那么这个“水权”、“水价”就直接关系到我们十堰市，关系到丹江口市老百姓能不能从水里面分享到一杯羹的问题。您觉得，我们在这个方面可以有什么样的创新思路？

伍新木：我在二十多年以前研究水的时候，就开玩笑。那时候我们把水厂都叫“自来水公司”。我说不对，不应该叫“自来水公司”，应该叫“清洁水公司”。在二十几年前，这种观点是很创新的。现在大家已经都认识到水是商品了。现在水涨价了，水越来越贵了，将来还会更贵。北京市的水涨到五块钱一吨了，武汉的水近期也要涨到两块钱一吨。现在有的水已经比油贵。到加油站去加一公升的油是两块儿，但是一瓶纯净水要两三块钱。日本有一个做法，日本的淡水资源很少，他们就用很大的雨布去接雨水。海洋上降下来的水是非常好的淡水。他们一收集到 10 万吨以后啊，就用他们的万吨巨轮把这种清洁水拖到中东沙漠地区去换油，是一吨水换一吨油的。就是这个概念。像这样贫水的国家都有这么强的淡水产业意识，那么我们的十堰市有这样好的淡水资源，为什么不把它深度开发呢？像农夫山泉，它不就是在千岛湖把那些级别很高的水抽上来，然后加工成饮用水的吗？

主持人：我们丹江口市已经和农夫山泉谈成合资项目了。像山东、南通等南水北调东线区，他们已经把水文章做出来了，而且做得还比较好。应该说，我们在水文章上又比别人慢了半拍。按您的观念，我们怎么样才能在水权上、水价上，争取更宽松的宏观政策的支持？恐怕这不是单靠我们地方政府就能解决的。如果我们能在这个上面有所突破的话，那么也将是一个思路创新。

伍新木：作为一名经济学教授，我也给国家荐言。在实践上我们已经承认了水价值——它的水价。譬如说像广东东江，东江向香港卖水啊，一年卖好多亿元；像浙江有一个县，这个县往那个县卖水啊，一年也是卖多少千万元。所以，将来我们中国的水市场必然也走向规范化，承认水权、承认水价。所以我觉得，我们十堰市应该有这种稍微超前一点儿的意识，把丹江口水库保护好，不能办有污染的工业。尽管在短期经济发展上会受影响，但是往后走，我认为这种代价是值得的。优质的水源将来确实会成为我们的“明珠”，成为我们的“宝库”，成为我们的财富。

主持人：作为十堰市，应该说除了汽车产业和水资源，另外还有一个非常有特色的资源——绿色产品。譬如香菇、木耳、茶叶啊，在我们山区非常丰富。那么怎么样把这些资源优势转换为商品优势，怎么样使我们致力于这些资源开发的企业，能够做大、做强？

伍新木：首先是做“特”，再通过做“特”，达到做大、做强的目的。因为有特色是很重要的。“特”为何叫“特”？人无才叫特，你有我也有就不是特。所以我们说，特色是很重要的。特色具有不可替代性。你的黄姜之所以种得好，差别就在这里。土壤、气候的特点决定了这个东西它服水土。如果换一个位置，太肥沃的土壤，它反倒长不出好的黄姜来。这就是“特”。

另外，我们的十堰地区应该说还有很多这种特殊资源。像木耳、中药材、黄姜、魔芋，还有一些矿产资源，都属于有特色的。如果你完全传统地靠自己开发，靠自己投资，靠自己销售，靠自己去打开市场？行不通的。可你要是在一个开放的背景下把它做成一个适合发展的平台，而去掉很多制度性的障碍，那么肯定就有最优的投资者进来了；会有最优的搞市场策划的人进来了；会有最优的技术进来了；会有最优的管理进来了。所以我讲，完全靠传统的方式，靠自己，是没有出路的。传统的农村、农业、农民，在封建经济的背景下，处于一种弱势地位。在计划经济的背景下，中国的农村、农业或者农民，是弱势群体，是弱势产业，是弱势社区。

后来我们有一个观念是说啊，现在搞市场经济了，那农民什么赚钱你就种什么嘛，你就一定能富起来。这种认识也是个误区。市场经济是什么？是一切生产要素的竞争，是优胜劣汰的竞争。在所有的生产要素里，农村、农业和农民很多情况都处于弱势地位。技术你竞争得赢别人吗？资金你能竞争得过别人吗？人才你能竞争得过别人吗？管理、信息你能竞争得赢别人吗？这些你都处于弱势。你的优势在哪里啊？在后方。就是劳动力便宜，有空间，有资源。这就是你的优势。但这些优势只有跟先进的生产要素对接，才能真正变成经济的优势。那么怎样实现这种对接呢？如果你是传统的观念，是关起门来打狗，是先到处去求投资，求来资金以后呢，你又这卡他点，那搞点儿腐败，再揩点油儿，先进的要素就不可能来了。

主持人：其实外部资本看的不仅仅是有没有赢利空间。他当然是要赢利，但他首先考虑的不是要在这个地方马上赚多少钱的问题，他首先考虑的是这个地方投资环境怎么样。

伍新木：对，对。我接触过很多投资者。 赚钱这是目的，但不是唯一的目的。有的项目、有的地方确实很理想，很可行，也赚钱，但如果他赚得不舒服，他还是会拂袖而去的。他觉得没意思，很可能就是被一件小事折腾得不舒服了。

所以我老讲，像这种欠发达地区，很重要的环节就是改善投资环境。改善投资环境，很重要的就是改善软环境。我们说，每一个地方都想发展，都想超常发展，这样也都开始注重投资环境。那么投资环境通常经过这样几个阶段。

早期的改善关键呢，就是“几通几平”，就是硬环境。过去一个投资者来了一看呢，路也不通、电也不通、水也不通、电话也不通，远程通信更没有，飞机场也没有，“几通几平”都没有，他走了。所以后来各个地方都注重硬环境的建设了。现在别说高速公路，像武汉的开发区已经是“九通一平”，很现代化了。现在我们中国的很多、哪怕县一级的开发区，从硬件来看，跟国际都可以接轨了。

后来发展到第二个阶段，就是怎么改善投资环境。于是，就搞起了形象工程，到处建广场。不过这都还是属于改善硬环境的范畴。

再后来，发展到第三阶段，大家开始注重“软环境”。软环境呢，最早是注重政策环境，就是优惠政策。你“三减两免”，我“五减三免”；你18%的所得税，我10%的所得税。就是用这种减免税收的办法优惠。而国家后来一加强集中管理，你地方上就没有优惠的政策空间了。在这种背景下，大家开始注重软环境。在软环境中，政策环境是重要的，但是政务环境更重要。什么叫政务环境呢？就是办事的一些麻烦过程。现在改善政务环境，像“一个窗口”、“一条龙服务”、“一站式服务”，这都还不是最重要的。重要的是无形的软环境，是观念意识。如果这些方面不转变过来，不改变我们地方政府的行权方式、行权观念，那么这个地方的投资环境就不可能好。所以我去年向省委俞正声书记建议，我说要用硬手段改善软环境。于是全省来了一个学习运动，“学”、“查”、“改”。但是我感觉到，我们十堰也好，我们湖北也好，内地跟沿海地区的根本差距仍然是在这里。

主持人：我们也曾经让政府实行一站式服务。但是呢，实际上很多大小企业无论是办照啊，还是其他问题，并没有圆满地解决，程序依然繁杂。我们这次市委召开的二届四次扩大会议，它的核心问题就是要解决十堰市的投资环境问题。而且这次会上要专门通过一个决定，叫《改善十堰市投资环境的决定》。这个决定如果在我们市委扩大会议上通过，在十堰市范围应该产生一定的震撼力。伍教授，您去过武当山吗？去过是吧。武当山在湖北还是一个比较有特色的旅游产品，是吧？

伍新木：对对。

主持人：是旅游基地。当然，也是我们十堰市的一个支柱产业。就我们十堰市的旅游开发，您能够提些相关建议吗？

伍新木：当然呢。像世界级的这样一个文化遗产呢，它的旅游价值应该是非常大的。

主持人：而且不同于一般的旅游资源。

伍新木：对。我们的交通环境呢，应该更加完善。尽管现在有一定的交通条件，但是还要更加便捷、更加方便、更加高速化。这是一。

第二呢，武当山的旅游资源最好能跟旅游段、旅游线路很好地整合，不能把它当成单独的一个旅游点。可以跟神农架整合，跟三峡整合，跟襄樊的三国景点等旅游资源整合。整合很重要，但是现在因为涉及到旅游的管理体系，涉及到很多体制，涉及到很多行政区化的制度性障碍，旅游资源并没能很好地整合。

第三个层面才是我们旅游景点自身管理和开发的问题。要是在这个方面能再上一个新的档次，那我觉得这里的旅游资源开发是有前景、有潜力的。

主持人：围绕着我们的创新问题，特别是观念创新、机制创新，您提了很多好的观点，好的建议。我深受启发。我们的观众有谁还想就十堰市的有关发展问题，向我们的湖北知名专家来讨教讨教？

潘志宏（十堰电视台综合频道新闻评论部主任）：咱们十堰市的特色产业资源应该怎样延长产业链，您刚才只是提到怎么来做“特”。那么咱们这个产业应该怎样走向规

模化和市场化，您能不能给些指导性的意见和建议？

伍新木：这个指导性的意见说不上。就说我们黄姜生产吧。第一，黄姜是有特色的。你的资源是有特色的，这个产品的市场需求也是很旺的，它的利润率也是算比较高的。那这个产业要做大呢，它存在一个比较重要的瓶颈，就是涉及到加工能力及加工带来的环境污染问题。现在是若干个分散的点分散加工，那么污染的问题就无法解决。要想解决好污染问题，就必须解决好集中加工的问题。这里就涉及到制度创新。你制度不创新，很多分散的加工点，它就不可能集中。而集中才能降低成本，才能有条件治污啊。

第二个，集中了以后，能否像江苏有一个县做生活用纸的思路一样，走我们新的发展之路？我们的淮河曾经污染得很严重，于是国务院就出台了一个政策，要求淮河沿线的小造纸厂全部关闭。这本来对所有的小造纸行业就是一个很大的打击嘛。噢，江苏有一个县，它感觉到机会来了。它的思路是什么呢？他们一个县投资了 5 000 万元，建了一个集中的小造纸污水处理中心。这个污水处理中心建立起来以后，就向淮河沿岸所有的小造纸厂发了一个通告，就说你们都把造纸厂搬到我这里来，我们不要你解决污染问题，你们可以“叉”着排放，（注：叉，武汉方言，就是放开、大胆的意思。）把水污排进我的污水处理中心嘛。一下子他们县就成了全国最大的生活用纸生产基地。占领了全国整个份额的 70%。你黄姜的生产也是可以沿着这个思路去做的。这样呢，解决了污染问题，就可能解决集中加工的问题。集中加工，既可以解决污染问题，同时精加工、深加工的利润空间可能就提供给你了。相关产业链也就做起来了。不像现在，是小厂，小加工。（掌声）

主持人：伍教授的主要观点是建立在我们新的时代特征之上的，是在认识了我们新的时代特征基础上来进行创新。应该说，创新没有止境，发展没有模式。今天伍教授的讨论仅仅是为我们打开了一扇新的思维窗口，开启了我们新的思路。我们相信，十堰人民在市委、市政府领导下，也一定能够立足市情，开拓出一条创新、发展的宽阔之路。感谢伍教授今天参与我们的讨论，也感谢现场观众。谢谢大家！再见！（掌声）

东家与管家

主 持 人：王淑梅

嘉　　宾：刘师傅　十堰燕林小区业主

　　　　　　韩全红　十堰中房物业公司党委书记

现场观众：业主代表

　　　　　　十堰物业管理业界的相关代表

首播时间：2003 年 8 月 8 日



主持人与嘉宾韩全红（中）刘师傅（右）

主持人：观众朋友，大家好。欢迎收看《车城大讲坛》。买房子对咱们中国老百姓来说是件大事儿。可是您买了房子之后，与物业公司的相处，那可是一辈子的事。“东家”与“管家”该如何和睦相处，困扰着不少的业主和物业公司。那么今天我们就请来了“东家”与“管家”，让他们说说，看看问题出在哪儿，能不能解决。

刘师傅（燕林小区业主）：这个物业管理，按道理讲，是老百姓非常欢迎的。东风公司在燕林小区买了有 6 栋房子，我们总厂机关 3 栋，技术中心 3 栋。我们技术中心原来管得也挺好，后来就换成了物业管理。

主持人：单位管理换成了物业管理。

刘师傅：对。开始我们单位管理也就是家属工看门栋，从来没发生过任何不好的事情。是后来换成物业管理的。在我们十堰市五堰小区，住户有十堰市的，也有外边租房的。好多好多。

主持人：人口成分太复杂了。

刘师傅：太复杂了。我们小区群众就一直跟物业公司联系，要求就把这个小区封闭起来。

主持人：哦。

刘师傅：我说个比较简单点的事例，就是前几天，一个小偷跑到一户三楼凉台上去了。正好他家的狗叫，那家人几下就把小偷给抓住了。在阳台上逮住的。后来我们小区有几个热心的，还有几个老干部，就到物业管理处找保安。找了6趟，不开门。

主持人：是嘛！

刘师傅：找了6次不开门。后来有个姓周的，是技术中心计算机中心办公室的，他跑到楼上，使劲踩门、敲门。保安这才下来人了。我现在谈这个例子是说，对物业管理，作为老百姓嘛，也没有什么别的奢求，主要就是要祥和、安定、安全。就是这么个要求。作为物业管理，应当抓紧。

主持人：您刚才说了一个大家比较关心的问题，就是业主们的公共安全问题，是吧？

刘师傅：对！

主持人：如果这事儿要出在你们小区，你们会怎么做？

栗　蛟（祥安物业公司经理助理）：居民们发现这个问题，我们保安人员就应该及时赶到，而且及时报告给派出所，由派出所来处理。

主持人：保安应该及时地出来。

栗　蛟：对！不是叫业主去喊保安，而且我们保安有点动静就应该知道。

主持人：那像刚才刘叔叔说的这个情况啊，物业公司，它应该负什么样的责任呢？

栗　蛟：物业公司负的这个责任，就是尽可能地看好小区的安全。

主持人：行！谢谢您！咱们别的物业公司有没有其他的看法？

物业公司工作人员A：物业公司对安全问题，主要职责就是公共设施方面。由于它管的是物，管的不是人，对人它只是安全防范。作为安全管理单位的是公安部门，它是主要管理部门，物业公司只是协助处理这个问题。

主持人：好，行，谢谢您！刚才祥安，还有一个是祥泰物业的对您的问题进行了解答。您觉得像他们这样处理行吗？

刘师傅：作为十堰中房物业管理公司，你既然搞这项工作，你就要全心全意，竭尽全力，想怎么为老百姓谋福利。对不对呀？

主持人：咱们要不就请中房的领导上来，现场跟刘叔叔交流一下，把刘叔叔的疑问都解决掉。我们现场朋友掌声鼓励一下好不好？（掌声）我们通过业主和物业公司的交流，还有咱们房管局领导的协调吧，希望我们物业公司对咱们业主的服务越来越好，能够双方都满意。您觉得物业公司应该怎么管？

刘师傅：他们标牌上写得很好啊，24小时巡逻。一小时巡逻都没有。你光收物业费。物业费可以收，但你总要尽你的责任啊。

韩全红（中房物业公司书记）：因为我们中房物业管理面积比较大，也比较分散，保安

人员确实力量不够，这我们是承认的。但是说没有巡逻，这是非常不现实的。小区面积大。有些时候巡逻到这一块，有时巡逻到那一块儿，有时也可能在哪边坐着休息一下，这种情况是存在的。你要说我们物业公司保安根本就没有巡逻，半个小时都没巡逻，那要我们这些领导，要我们这些职工、管理人员，还要我们这些保安干啥？

主持人：韩书记，刘叔叔说的那个燕林小区，您把您那里的大致环境说一下。或者您有什么苦衷？

韩全红：有苦衷。怎么没苦衷呢，物业管理的苦衷就多了。作为我们中房物业，管理燕林、富康花园和滨河新村。3个社会型的小区，并且都是老小区。特别是我们刘师傅住的这一块。说实话，刘师傅他是那块的老居民了，他也知道，过去的绿林长得一人多高，是吧。人都可以在里边大小便，小偷藏到里边，你找都找不到。那简直就是树木高大，像原始森林似的；路面也不行，也没得绿化，都是野草。1997年，我们花费了很大的代价，总公司也做了大量的支持，进行了改造，达到了国家级的示范级小区标准。这几年确实是有些滑坡。

主持人：为什么会滑坡呢？

韩全红：因为物业费用收不起来，管理就跟不上，所以形成一种恶性循环。你像我们燕林新村，收物业管理费应该收到17万元，但是这几年来，最好的收到11万元。去年收了7万多块钱，收到了1/4、1/3这个样子。费用收不起来，我们作为物业公司，只能做些力所能及的工作。你譬如说扫扫地呀，打扫打扫卫生啊，处理处理日常的生活垃圾和居民平时的日常服务。至于说道路改造、道路积水、绿化改造，大型的一些投入，确实我们也无能为力。在这方面居民确实有想法。譬如说，在富康花园几家的车辆被盗。在楼下停着，也没有交给你物业管理费用，你说我的车辆在这里停着，我给你交好多费用，丢了你给我负责。车辆丢以后，他就到物业公司去闹。我这车辆丢了，你说你赔不赔？我们作为物业管理，究竟该承担多大个责任？现在没有明文规定。

主持人：在谈话当中，您一直提到收物业管理费比较难。刘叔叔，您的物业管理费每次都交了吗？

刘师傅：我的都交了。交了以后人们背后都骂我，你有钱？你就交吧！

主持人：您每次都交了。那您住的地方有没有别的人，他没有按时交物业管理费？

刘师傅：有！大有人在。

主持人：您觉得他们这样做对吗？

刘师傅：老百姓，你放心，不是不讲道理的，对不对？作为你们主管部门，你把位置颠倒了。你们是领导，我们业主是受你领导的？错啦！我们业主是真正的领导。

韩全红：对，对，对！（掌声）

刘师傅：我还有一个事要提。我们的大树，买的多少钱，栽活多不容易，他在我们小

区把树挖了找地方卖了，都变现金了。现在这个房子建了将近20年了，电线老化了，空气开关都老化了，像这种情况，这是不是大事啊？作为你们物业公司，怎么处理？

韩全红：这个我们还不能够动。这是供电部门的。因为我们现在没有管这个水和电。

主持人：刚才听刘叔叔和韩书记说了这么多，我发现矛盾主要出在两个问题上。一个是物业公司认为收费难，是吧。还有咱们刘叔叔认为物业公司把位置搞错了，就是凌驾于我们业主上头了。业主才是真正的主人，业主说让物业公司干什么，物业公司就应该干什么。

刘师傅：应该是业主委员会和他们物业公司开会讨论，商量搞哪些工作，搞到哪一步。意见统一以后，那肯定老百姓支持了。现在是他们说了算，不分青红皂白，这样搞就不对了。

主持人：既然大家认同了我这个观点，我们就先来解决这两个矛盾，好不好？我想这两个主要矛盾解决了的话呢，肯定很多问题就会迎刃而解。我们先谈一谈物业公司和业主的关系。

韩全红：我是这样理解的：物业管理呀，管理的是物，服务的是人。管理物的最终目的，是让物业延长使用寿命，发挥它的正常使用功能。服务人的目的，最终是使我们的业主能够自愿地把这个管理费交出来，当然也方便了他们的日常生活。所以作为业主和物业管理企业，不存在说是物业管理企业凌驾于业主头上的问题，业主确确实实是我们上帝。像刚才刘师傅说的，我们的业主要成立业主委员会，我们在座的物业管理企业可能都知道，过去没有按照成立业主委员会这个程序办。

主持人：我们也听听大家是怎么看业主和物业公司关系的。

物业公司工作人员B：业主和物业公司的关系，以我个人理解就是平等关系。

主持人：平等关系？

物业公司工作人员B：平等关系。因为作为物业管理，物业管理企业和业主，他们是一种委托服务关系。你假如说接受我这个服务，我也愿意为你服务，这就是一种合法的平等关系。打个比方，我开300块钱的工资，肯定比我开500块钱请的保安人员，素质上有一定差距。谁来保护物业公司的经济利益？这个也是很值得探讨的事。


物业公司代表谈与业主关系

主持人：您又提出了的新问题，谁来保护物业公司的权利。

物业公司工作人员B：对的。我搞物业管理也有六七年了，先前一个业主找我，反正问题好几个。一个是他住在一楼，他说六楼的那个水管没接好，滴水滴到他们家里面；他家里还有其他的问题。我就问他一句，我说从我搞物业管理以来，你给我交了一分钱物业管

理费了没有？他愣了半天，他说没有。我说没有，你为啥还来找我，是不是？你既然不交物业管理费，你找我来干啥呢？我既然付出了劳动，我应该获得一定的经济报酬。（掌声）

周建华（翔龙世纪物业公司经理）：说句直白的话，我举个不恰当的例子，也就是人大和政府之间的关系。我们业主成立业主委员会，代表了广大业主的利益，从某种意义上是个“人大”吧；那么作为物业公司，它是一个管理服务机构，那么它应该履行它的职责，就相当于“政府”。这个物业公司呢，应该在业主委员会的监督之下进行工作。

主持人：好。谢谢您！（掌声）那么我们的业主是怎么认为的？

业主代表 B：关于说到这个业主和物业管理公司是个什么关系，我认为是服务和消费这样的一个关系。我的物业公司对我的服务必须物有所值。跟我们买米是一样的，一块钱一斤的米，我给了你一块钱，你给我八两米，绝对不行；但是人家给了你一斤米，你给人家八毛，也不行。刚才这两位，上面说了，一个说不交钱，一个说你没搞好我不交钱。都不能站在这个角度上看。刚才这位小伙子说，谁保证物业公司的权利，我说首先你自己保证你自己的权利。你把你的服务搞好了，到位了，取得了广大业主的认同，我们认同我们的物业公司了，我按期交费，大家都会给你交。



业主代表谈看法

主持人：说得很精彩！（掌声）

业主代表 B：怎么把十堰市的物业管理搞得更好，有利于十堰市的精神文明建设和物质文明建设。《物业管理条例》将于 9 月 1 日正式实施。关键的问题是希望我们《物业管理条例》具体实施的这个监督部门，要加大对这个条例的宣传；我们业主要加强对这个条例的学习，认认真真地了解我们双方的权利和义务。（掌声）

主持人：刚才这位大叔说的很多，都道出了我们的心里话。如果咱们的业主和物业公司都能像这样想的话，其实没有什么矛盾的。

物业公司工作人员 C：我是这么认为，物业公司对业主必须要服务好。比方就我们六堰物业管理处来讲，东风公司放高温假是 11 天时间，在放假前一段时间，我们对放假期间所有的工作，全部安排到位。第一个，值班 24 小时。这是雷打不动的。24 小时不是说走形式，做表面文章的。24 个小时是实实在在给业主办事的。第二，对小区的业主，现场的保安你要关照好。小区的事情、小区业主的事情，就是我们的事情。我们如果在这方面的工作做不好的话，我们的工作就失职。第三个来讲，天气炎热，可能在电器方面，尤其刚才那位老师傅谈到，电器老化维修这个问题是比较频繁的，频率比较高。像我们现在的安排就是，对电器维修、管道维

修等等，包括其他的一些维修，我们所有的人全部配备到位，包括人力、财力、物力全部配备到位。这一点要做到。物业公司，这一点你做不到的话，肯定不行。（掌声）

主持人：我们现在就谈收费难易程度，您觉得这方面有什么困难？

韩全红（中房物业公司书记）：收费确实是难。

刘师傅：敲门不开门，不肯交。

主持人：您也知道它收不上来。

刘师傅：我们小区就准备闹事了，把他撵走，把物业公司撵走。

主持人：大家交费了吗？

刘师傅：很少。恶性循环嘛！

主持人：很少交费。那韩书记，您谈谈您现在这个现状。

韩全红：收费工作确实是物业公司一个生命线。你费用收不起来，你就不能够正常地运转。所以这个物业管理，你也就无法开展。

主持人：你们下去收费的时候遇到了什么困难？



节目录制现场的“东家”和“管家”们

韩全红：确实这收费难。理由很多，最重要的是说服务没到位。譬如说我车丢了；我地下室被撬了啊；你那个下水道疏通不及时啊；卫生没打扫干净啊……这一方面是比较普遍的。第二个方面，“我是下岗职工，我生活来源都没得，你收我啥物业管理费啊”？第三方面，还有一部分就是拖。他说：“今天没得钱，你过一段时间再来。”有时得跑三四次到四五次；或者他说，我去借钱。我们一去，他不但自己不交，他还劝说别人也不要交。这种现象存在得很多，收费难度确实大。

主持人：看来这收费确实是个难题。不知道咱们这现场的物业公司有没有跟韩书记有同感的？咱们物业公司起来说一下。

物业公司工作人员 D：新小区，它那个基础设施比较到位。那儿的居民住得比较舒适，他认为物有所值，他愿意交这个费用；再一个，像买得起那样房子的人呢也有钱，所以他交得起。老小区呢，就像原来富康花园，或者是些原来政府划定的一些老小区，居民成分比较多，贫困户也多一些。还有一部分就涉及到遗

留问题。

主持人：你是找到了收费难的根本原因。

业主代表 C：物业公司要体现那种人性化服务。这个是我自己的亲身感受。要交电费，交水费，家里边没人，经常就看到我们家门口贴了个条子。它写的不是欠费通知，写的是：尊敬的业主，接到什么什么所的通知，该交电费了。为了不影响你的正常用电用水，请您及时缴纳，或者说是由我们代交都行，如果您没时间的话。这样我们心里就感觉到也舒服。

主持人：写得很人性化，很有亲情那种感觉。

业主代表 C：那么物业公司和业主啊，我刚才听到了两位前辈说了半天，我想这肯定是一个缺乏沟通的问题。现在新的管理条例已经出来了，业主委员会成立以后，打个比方来说的话，每周或者每个月，业主代表和物业公司的人，大家可以坐在一块儿，交流交流。另外，如果说小区里边有那种比较大型的公共设施需要做改动的，也可以发出调查表，给每家每户发一份。然后收集起来，共同协商解决。我想，做到这一点的话，还有什么事不能弄的？没有必要搞得像仇人一样。这是我自己的感觉啊。（掌声）

主持人：刘叔叔，您怎么看待收费问题？

刘师傅：现在我们老百姓也愿意把这个社区搞好，小区搞好。

主持人：是的，是的。

刘师傅：因为这是我们切身利益嘛。现在不是我们老百姓不讲道理啊，你们这个服务要上档次。达到群众满意了，你放心，我们前几年都交，怎么不交钱啊。现在怎么搞得不交了呢？你新的服务规范一条一条的没实现。你不服务，我怎么交钱。

主持人：您的意思是说，小区业主不交费是因为服务没搞好。

刘师傅：对。

主持人：把服务搞好了，大家自然就把费用交上来了。

刘师傅：肯定了。我们并不是不交卫生费。卫生费，他们收费呢，可能要 6 块，也可能要 15 块，还不是自己随便要。没一条具体的标准啊。

主持人：我想听听大家是怎么讨论的，好吗？

物业公司工作人员 E：实际上我们要搞清楚，就是物业管理企业是为广大的业主管理的什么。管理的是公共部分和综合治理、治安问题，并不是管理某一家的一个问题，是业主所共同关心的问题。绿化也好，楼梯道也好，这些都是公共部分的，属于广大业主的。就是这样一个关系。不要因为某一家因为物业企业没有服务好，我就不给你交费。譬如门口没搞好就不交费。还有一些涉及的问题，刚才很多人都在这儿说，新小区，像世纪花园，它的这个设施很到位，这个属于开发商在规划过程当中一次投资到位了。但就说公共部分，像老小区，它的

绿化和公共设施改造的费用是由谁来承担？这个问题始终没有解决。

主持人：那你说应该由谁来承担？

物业公司工作人员 E：现在我们也不好说，但是，就说今后的公共部分维修，大家可能就想，我交了维修基金。但这个维修基金够不够维修？它指的是维护公共部分。

主持人：不够怎么办？

物业公司工作人员 E：不够，那还是要广大业主继续出。

主持人：还要继续出。这个是物业公司规定呢，还是有条例规定呢？

物业公司工作人员 E：有条例规定的。再就是说，你不能总是说物业公司服务不到位。目前，我们所收的物业管理费，它所包含的没有维护的费用，只是一个正常的运转。就公共部位进行治安管理。还有清扫服务，只能在服务的公共部分服务大家。涉及到某一家某一户的，那就由它自己来解决。

主持人：像刚才这位先生说的，绿化涉及的一些费用以及遗留问题，像这些问题该怎么解决呢？

周明甫（市房地产管理局副局长）：按照新的《物业管理条例》，业主和物业管理公司是平等的民事主体，双方是平等的。他们的关系是用合同和合约的形式来约定下来的，那么就要按照合约的形式来履行双方的义务和权利。



周明甫评述物业费征缴矛盾

主持人：像刚才的讨论当中，“你先给我服好务了我再交钱”，这是业主说的。然后物业公司说：“你先给我交钱了，我才能给你服务”。这个交钱和服务，你认为物业公司和业主之间应该怎么去平衡？

周明甫：以后我们想采取的措施，就是实行质价相符的这种服务收费办法。质价相符，就是我的服务和你消费的标准应该相当。业主对你这个服务满意了以后，他才愿意交物业管理费。这是一个核心问题。另外就是一个首交的时间问题。究竟是先服务后收费，还是后服务先收费？这个可以在物业管理合同约定当中明确规定是在什么时间交费。那么双方都有自觉履行这个权利义务的这个意识以后，它的收费问题自然而然就解决了。关键是现在双方权利义务合同的意识要强。既然双方已经签订了合约，签订了服务合同，你就不能以任何理由拒绝交物业管理费。你一个人拒交物业管理费，你侵害的不仅是自己的利益，还侵犯了其他业主的利益。因为你交的物业管理费中，还有包含对公用部位的维护费用。而公用部位是全体业主享受的。那么一户不交，两户不交，它的服务就不能到位，就形成恶性循环。这样对物业公司不利，对业主也不利。

主持人：刚才周局长说，先收费还是先服务这个关系，是业主和物业公司的一种约定。刘叔叔和韩书记，你们事先是怎么约定的？

韩全红：这个还没有约定。

刘师傅：没有约定？他不说这几年物业公司啥事没做，光把我们的树，将近有十来棵的树拔走了，卖了。

主持人：您觉得做得不好，您可以炒掉它，换一个。

刘师傅：我们正在走这一步。

主持人：您知道这个政策吗？

刘师傅：当然了。中央电视台播了不止一次了嘛！上海也发生了嘛！对不对？

主持人：对“东家”和“管家”的关系，如果“管家”做得不好的话，“东家”有什么权利和义务？

王世堂（十堰市房地产管理局物业科科长）：国家的《物业管理条例》将从 9 月 1 日正式实施。新的《物业管理条例》规定，有 2/3 以上业主的共同意愿，就可以把物业公司炒掉。但是有一个要求，我们的业主应该对物业管理有一个消费的意识。那就是说，你必须要按时缴物业管理费。尽了这个义务以后，你才能有炒掉物业管理企业的权利。

主持人：我们听听别的物业公司，看他们跟业主是怎么样处理这个服务和收费的关系的。

王长建（华清园物业公司经理）：我们公司采取的就是先发放缴费通知单，发放到每家每户，然后他们上门到我们物业管理处来缴费。（掌声）

聂全和（东岳山庄物业公司）：现在新的物业管理条例马上就出台了。出台以后，当业主在权利受到侵害的时候，你可以投诉物业管理公司；当物业公司的利益受到损失的时候，我也可以按照物业管理的条例一项一项地来约束你。（掌声）

主持人：其实有很多问题呢，都是咱们业主的一些普遍问题。像由老小区改过来，单位管的改由物业公司接管出现的一些遗留问题，我们就请周局长给我们谈谈。

周明甫（市房地产管理局副局长）：今天谈的中房物业管理公司主要管理的这个六堰小区，也就是滨河新村，存在的这些问题，有些责任在物业公司，有些责任不在物业公司。刘师傅所住的这个小区呢，它建在 20 世纪 70 年代、80 年代，距今有 20 多年了。当时这个地方是中房开发公司开发的，当时他们并没有实行物业管理，开始物业管理的责任可能还在居委会。那么实行物业管理以后，市政府就把这个小区指定给中房，叫他们实行物业管理。它的基础设施不完善，绿化也不到位，公共设施现在也年久失修，所以问题比较多。那么这些问题，单靠物业公司，它是解决不了的。要很大一部分资金。物业公司也在向市政府、市人大和我们有关部门呼吁，就是如何改造、提升小区的物业管理的水平，他们也在想主意， 想办法，提建议。他们想争取自己筹一部分资金，或者是市政

府支持一部分资金，或者业主也想办法集资一些，来逐步地完善小区的基础设施，包括绿化问题、公共设施的维护问题。特别是封闭式管理问题，也是需要很大一部分资金的。所以现在刘师傅心里就是想把这些问题都能解决，但是一下子、短期内也很难解决。那必须由业主、物业公司和政府有关部门采取相应的措施，齐心合力才能把这个小区搞好。但是我想，物业公司必须按照物业管理的要求，尽你的权利和义务，尽可能地跟业主加强沟通。对业主提出的一些问题和要求，能解决的及时解决，不能解决的要说明原因，使业主能够谅解，能够支持。

物业公司工作人员 F：我觉得，就物业管理公司和业主来说，应该说是一个利益的统一体。因为作为物业管理公司，它是想搞好自己的服务，给居民创造一个安全舒适的居家环境；作为业主来说，他是想居住在环境比较好、比较安全的一个小区当中。那么就在日常服务过程中，可以说是喜忧掺半吧。喜的是能够得到小区 90%以上业主的支持和理解，物业管理费、水电费能够及时缴纳；忧的就是在实施过程中，少数业主不理解物业管理企业。就像有些比较小的问题，他们就以这个问题跟物业公司叫板，然后就拒不缴纳物业管理费，或者拖欠物业管理费。物业管理条例 9 月 1 日实施之后，它规定了建设单位，就是开发商吧，还有物业管理企业和业主，三者在法律上享受权利和应该承担的义务。我们就希望把三者的权利义务理清楚之后能够更好地保护物业管理企业，同时也规范我们的管理服务。谢谢大家！

陈朝东（广电物业中心经理）：按照新公布的条例啊，供电、供水企业应该直接向它的终端用户收取费用。那就说，物业公司就没有这个权利和义务再管水、管电了。就是你管了，你也不能收一分钱的费用。那么这个问题怎么办？

王世堂：如果说物业管理企业受这些供应商委托，那就要向供应商收些委托费。过去我们计划经济管理的时候呢，都是由我们供应商抄收大表，由物业管理企业承担这个小表的亏损。那么新的国家法规规定，由这些供应商向终端用户收取。那么现在贯彻过程当中呢，像供电部门现在解决了把这个小表、大表的改造，由供电企业直接向用户收取费用。那么水的问题，前一段时间，政府、人大以及供水部门已经协商了一次，也已经在着手解决这些问题。

主持人：观众朋友，我手中这本就是新颁布的《物业管理条例》。刚才我们现场很多朋友都说到了这个新颁布的《物业管理条例》。这里头呢，明确规定了业主和物业公司他们的权利和义务。相信有了这本新的《物业管理条例》之后呢，咱们的业主和物业公司，一定会相处得很融洽的。好。非常感谢大家收看本期的《车城大讲坛》，咱们下一次再见！（掌声）

东风大道怎么修

主 持 人： 潘志宏
嘉　　宾： 十堰市部分政协委员（柯昌国、杨楚才、肖志峰、刘应清、朱奎荣等）
现场观众： 十堰市市民代表
首播时间： 2003 年 8 月 29 日

主持人：媒体搭台，公众讲演：这里是《车城大讲坛》。这两年，咱们十堰城市建设的步伐在不断地加快，各项基础设施日趋完善。随着南水北调中线工程即将上马，还有我们东风日产公司的合资重组，现在的十堰正在以日新月异的变化实现着它与时俱进的追求。城市的发展不仅是咱们各级政府部门操心的事儿，更是咱们老百姓关注的热门话题。最近有关东风大道的建设问题啊，引起了市民们的广泛关注。今天我们就来谈谈这个话题。我们请来了十堰市政协的部分委员还有我们市民的代表，大家在这里共同探讨东风大道如何修、怎么修的话题。欢迎大家光临！（掌声）关于沿线群众如何看待东风大道建设的问题，我们的记者也在东风大道的建设沿线进行了采访，一块儿来看一下采访。

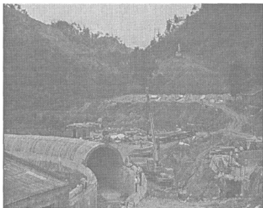
采访解说词：

连接汉十高速公路和市区，正在建设中的东风大道是我市重点建设工程。2 月份开工以来，受到社会各界的高度关注。据了解，从东风公司茅箭医院起到徐家棚止的东风大道全长 4.3 公里，宽 40 米，总投资概算 1.59 亿元人民币。道路建设以土地开发、土地出让为融资手段筹集资金，预计明年 6 月底完工。东风大道规划道路红线 40 米。其中，车行道 25 米宽，6 车道；两侧人行道各 5 米宽；绿化带各 2.5 米宽。东风大道开工以来，政府没有投入 1 分钱，完全用经营城市的战略，通过市场融资筹集建设资金。目前已完成建设投资 3 000 多万元，占工程量的 25%。市委、市政府对东风大道建设高度重视，提出要认真做好规划工作，拓宽思路，开阔视野，超前考虑，大手笔运作。把东风大道建设成十堰市的“第一路”、“长安街”。同时，对东风大道工程质量和进度、环保、防洪、沿线拆迁等方面都提出了较高的要求。

主持人：刚才我们介绍的东风大道的情况，现在是市民关注的一个焦点。关于东风大道的来龙去脉，它这个建设从什么时候开始，以及为什么想要建设东风大道和建设的过程，我想我们许多观众朋友可能不太了解。下面想请规划方面的专家——我们这位柯委员给大家介绍一下。（掌声）

柯昌国（十堰市政协委员、十堰市城市规划管理局副局长）：好，我来把东风大道的情

况跟大家介绍一下。东风大道在我们2000年省政府批准的总体规划上面呢，它叫“黑龙江大道”、“黑龙江路”。作为对城区进行连接的一条高速公路，它的规划是城市的标准二级主干道。现在施工的道路红线是40米，6车道。设计车速60公里。东风大道现在全长是4.28公里，就是近4.3公里。它是从徐家棚这个高速公路的出口到我们51厂，也就是我们天津路和辽宁路的接口。


东风大道建设现场

主持人：这个工程从什么时候开工的？到什么时候结束啊？

柯昌国：东风大道是从7月28日破土动工的，要求明年“五一”就要通车。

主持人：就要全线通车了！

柯昌国：工期是比较紧张的，所以有三个施工标段在全线同时进行施工。

主持人：当时规划东风大道的建设，除了考虑咱们交通方面因素之外，还考虑有哪方面的因素？

柯昌国：东风大道主要是我们城市中心区和中部组团以及东部组团道路网络的一个有效连接。作为通过高速公路对外交通的重要联系通道，它有效地拓展了我们城市的发展空间。因为十堰市的建设用地空间非常狭小，通过这条大道的修建，就为我们城市的中心区向次中心区发展，提供了一条可靠的道路连接。因为过去，由于受交通的制约，城市不能向东部扩张，经济发展也因此受到限制。

主持人：东风大道的建设到底会给咱们当地的经济建设带来哪些方面的影响呢？

边世虎（东城开发区管委会主任）：东风大道的建设对我们开发区来讲呢，是一个非常大的机遇。从我们现在东风大道两边的情况看，可供开发利用的土地有5 000多亩。真正东风大道两边的耕地也就不到500亩。所谓的耕地就是二轮承包地。所以这条大道修好以后，对我们辖区今后的经济发展将起到至关重要的作用。从目前引进的项目看，我预计到2008年，我们的工业产值可以达到30亿元人民币。也就是说，从工业产值方面讲，就是再造了一个丹江。

主持人：再造一个丹江。你们东城工业园区已经引进了多少个项目？是不是都是因为东风大道的建设，才吸引到这些商户入驻的呢？

边世虎：有这方面的原因，这个方面因素应该占到60%吧。

主持人：引进的资金是多少？

边世虎：因为东风大道的建设，我们引进的资金约有3个亿，3亿元人民币。

主持人：多少项目？

边世虎：大项目就两个。其中，仅荣华工业园投资就有 1.8 亿元。

主持人：其实路修好了，不仅可以改善我们当地群众的生活状态，同时，由此带来的土地增值也能带动我们当地的经济发展。修路肯定是件好事，但是怎么样把好事办好，那就需要我们大家共同出主意，想办法，群策群力了。



现场观众探讨东风大道规划

杨楚才（十堰市茅箭区政协副主席）：十堰市是因车而兴，因车而建的一座年轻的城市，也就是 30 年。30 年来，十堰市的经济、人民的生活、城市的市容市貌应该说发生了翻天覆地的变化，可以说有目共睹。但是真正制约着我们十堰市发展的，是大交通。那么就东风大道的修建问题我有一个想法，建议高起点。

主持人：高起点？

杨楚才：高起点。我虽然走出去走得不多，但我知道，一般的地级市连接高速公路的通道，通常是 8 到 10 车道。特别是地级市。那么作为我们十堰市来说，无论要建立联系起西北地区的支点也好，还是发展成大城市也好，这一条都是非常重要的。

为什么提这个建议？我认为有这么几个必要性：

第一个，高速公路的出口代表着十堰市的大门和脸面。从这个角度来讲，我们应该有一条明亮、快捷、快速的通道展现在所有来到十堰市的人们的面前。这也可以说是一个利民工程，不仅仅是给别人看的。我认为这是第一个。

那么第二个呢，我认为修这么宽的道路，有利于十堰招商引资和高新技术发展。我们要发展经济，没有空间不行。而目前，我们十堰的空间比较小，满足不了发展经济的要求。那么十堰市要发展，就必然要向东部推进。

主持人：路修到这儿，就能带动东部发展。

杨楚才：这点不仅仅我们是这样想的。我认为我们茅箭区的区委、区政府，以及我们茅箭区修东风大道涉及到的这 6 个村子的群众，大家都是非常拥护的。有的村民家里楼房盖的是三层的、四层的，尽管这次没有额外的补偿，他们还是没有怨言地拆除了。为什么？就是为了我们地方经济的发展，为了十堰市能够更好地拓宽城市面积。（掌声）

这次修建东风大道，应该吸取我们十堰市在整个建设当中的教训。我是 1969

年到十堰市的。应该说，十堰市我多少还了解一点儿。光我们的人民路，就有不下于 7 次到 8 次的改造。反复地扒，用我们过去的话讲，叫“扒路军”。

主持人：“扒路军”，修了 8 次。

杨楚才：市政公司的，我们叫它“扒路军”。今儿扒，明儿建；今儿扒，明儿建。不少于 7 次到 8 次。包括武当路到老百公路那一条路，也是多次修。所以我说要高起点。一次性成功，比多次扒建要好得多。我建议东风大道高起点，做到领导满意，群众满意。让外来的客人看到我们十堰市确确实实是一个不错的新兴城市。（掌声）

主持人：您什么观点呢？

肖志峰（十堰市政协常委、民建十堰市委副主席）：十堰市的经济发展呢，实际上就是一个交通瓶颈的问题。市委、市政府为了解决经济发展的瓶颈问题，做了很多工作。尤其是基础建设方面。譬如说机场的筹建问题，两个火车站（注：指十堰火车站和武当山火车站）的改造问题，争取银武高速公路通过十堰等等。那么这些条件的改善，对十堰市的经济发展有非常大的带动和促进作用，使十堰这个闭塞的城市变成一个通畅的城市。西连西北，东到沿海，这个道路也就畅通了。

十堰这个地方因车而建，因车而兴。材料是从外边进来的，成品要到全国各地去。所以道路问题对十堰来说，是一个生死存亡、至关重要的问题。我们过去的黑龙江路，现在为了支持东风呢，改成东风大道。我觉得杨主席刚才讲的观点是对的，应该高起点。现在我们在坐而论道，规划部门包括省设计部门已经设计了道宽 40 米，行车道 25 米，绿化隔离带 2.5 米，人行道是 5 米。我觉得，道宽基本上是可以的，但是这个道宽里边少了两个内容：一个就是没有非机动车道。第二个就是没有道中心的绿化带。第三个，我觉得有点窄了，6 车道有点窄了。

主持人：您希望是几车道？

杨楚才：至少应该是 8 车道。

主持人：8 车道。

杨楚才：因为从几个方面来讲，都反映道路应该是修宽一点。我们现在说是要旅游兴市，游客到武当山，肯定要到十堰来。是吧？这个车流量就要大一些。我们十堰市在湖北省有一个发展规划，要建成大城市。现在呢，是中等城市。建成大城市要上 50 万人到 100 万人。

肖志峰：这个车流也在增加。刚才杨主席讲了，人民路经过 7～8 次的改造，现在还是不让货车通行，通路已经紧张了。它是 6 车道到 8 车道的。那么现在你再搞个 6 车道的话，恐怕满足不了日后发展的需要。

主持人：以后就有问题了。

肖志峰：肯定也存在一些矛盾的问题。还有一个问题，高速公路的时速是 100 公里到 120 公里。从高速公路下来，刚才柯局长讲的，这个道路设计是城市二级的，时速应该是 60 公里。但是实际上可能达不到。车道窄了，流量就有限了。就跟水一样，

你就流不畅。所以我想应该高起点地把它作为十堰市的一个形象工程，修成至少 8 车道。修得靓丽些，修得漂亮些，也使十堰市的发展前景更好一些。（掌声）

刘应清（十堰市政协常委、上海大众十堰销售服务公司董事长）：刚才前面两位同志讲的观点呢，我是特别赞成。除了刚才讲的理由以外，我觉得首先十堰是个车城，这个车辆的保有量、增加量是非常快的。据我所知，轿车去年的增加量是 1 400 辆。



市政协常委刘应清

主持人：你怎么这么熟悉这个情况？

刘应清：因为我是做汽车行业的。

主持人：所以你知道汽车的增长量。

刘应清：对。人民路像现在，卡车是不让通行的。轿车通行现在已经是非常拥挤了。我从人民路上走的时候，有时堵车就堵半个小时。如果说高速公路修通以后轿车、卡车一起上啊，这个东风大道“6 车道”肯定不能满足需要。肯定会堵车。这是我要说的第一个观点。

第二个观点，我们十堰市要建大城市也好，建支点城市也好，东引西连也好，那么我们十堰的发展空间，只有往东。建这个东风大道的时候，一定要考虑到开发区的建设，与开发区的发展要联系起来。我认为这是一个战略思维问题。

主持人：你把这个根本性的问题都说出来了。您觉得东风大道不应该建在这儿，应该往另外一条路上去建，往通往白浪开发区那个方向建？

刘应清：我认为当初的规划设计呢，实际上有更好的方案，应该是直接修往白浪方向，这个方向通过鸳鸯乡，可能建设成本比现在还要低。

东风大道我去看了，全部是山。就是扒山，扒山完了以后，两边的土地也是山。如果往白浪开发，打通鸳鸯乡这条道。那至少有好几万亩地，而且那个地成本很低。就我从全国各地所看到的高速公路下来以后啊，一般的情况，都是先通过很宽的一条路，先通过开发区。这应该说是一个规律。先通过开发区，然后再往市里延伸；而不是一下就到了市区，然后穿过市区，再到开发区。我认为这是本末倒置。这是我的观点。

主持人：您这个观点非常新啊。（掌声）

朱奎荣（十堰市政协委员、虹桥实业公司董事长）：我认为东风大道的建设是市委、市政府更新观念、替老百姓把招商引资工作落到实处的具体化表现。这个工作做得很好。现场我看了，我同意以上几位同志的意见，6 车道太落后了。我们要吸取人民路长期改造给人民带来损失的教训。这种历史教训不能在东风大道上重演。东风大道旁边有很多地方，从山脚一直到山顶，都是长得绿茵茵的。规划部门要在这方面做好长远规划。能做高档住宅的地方，就做高档住宅；能搞工业园的地方，

就搞工业园。因为它长4点多公里，有很多优势可以发挥出来。

主持人：您的想法就是，在东风大道旁边除了工业园区的规划之外，还应该再规划点住宅楼之类的。因为这里的风景比较好。

朱奎荣：是啊。随着这个经济建设的发展，人们的生活水平日益提高。过去人们认为住到五堰、三堰就很好了，现在大都市的人，北京、上海、成都人都觉得住在远离闹市区的地方，那是最好的。我想，十堰人民在经济逐步好转的情况下，也会认识到这一点。市区中心给谁住？给那些商人们住。居住观念要更新，有山有水的地方才是比较好的。

主持人：依您刚才这个规格，据我们规划部门的介绍，估计已经算是不错的了，标准已经算比较高的了。现在大家提到，标准还要更高些。不知道你们考虑没考虑这个问题，如果这个标准高了，投资会有多大？

黄剑云（市政协委员、太和医院眼科主任）：按照现在这个东风大道的原规划设计，投资是1.7亿元人民币。

主持人：1.7亿元。那我们再加宽这个标准的话，投资肯定要远远高于目前水平。

黄剑云：那么作为东风大道的修建，我赞成刚才各位所讲的，一定要高起点。东风大道是我们连接东部和西部的一个门户。所以说，我们要把它高起点地做。另外的话呢，还要结合我们十堰市的特点，要体现出我们车城的文化特色，要有汽车的这种文化氛围。

要想修宽车道，我赞成是修8车道，甚至是10车道都行。但是经济怎么来？这几年来，我们市委、市政府最大的、最成功的一条经验就是搞城市经营，多方面、多元化、多主体地筹措资金。通过东风大道的修建，相信十堰的道路会更加宽敞，车城也将更加靓丽。（掌声）

主持人：那将来怎么样去利用、开发这些土地？

朱志国（十堰市政协委员、十堰市国土资源局调研员）：市政府现在要求的是，东风大道两侧，初步定的是征用2 000亩左右的土地。根据规划看，分为五大块。有工业园区、居民居住区和商业区。如果说东风大道建成以后，通过政府投入改善了基础设施，我认为东风大道两侧50米范围内，应该规划为第三产业用地。通过服务业的发展来增加土地的效益。同时呢，在工业园区用地上，应当坚持以项目供地的原则，有项目就可以供地。但同时要防止没项目就圈地的现象发生。要防止东风大道建成以后，有一些开发商们，可能会以各种名义到这儿来圈地。不过到现在为止，还没有发现这方面的问题。

主持人：您的考虑主要是说，东风大道建成之后咱们东风大道两旁的土地突然增值了，会引起大家都去争。

朱志国：可能会到这来发展。当然这是个好事。

主持人：您觉得东风大道怎么样修好？是修得规模高一点好呢，还是它现在这种状态

好？

朱志国：据我了解呢，将来的银武高速公路在我们十堰城区有两个出口。其中一个就是十堰东出口。将来主要的互交呢，可能是在双龙门那一块。我认为根据现在的情况，修标准 6 车道是可行的。

主持人：你支持 6 车道。

朱志国：现在基本是可行的。

主持人：那你们有没有测算一下，将来这个东风大道建成之后，两边的土地利用价值将会增值多少？

朱志国：增值，假如说按照两旁 100 米算，现在是 4.3 公里，当然除开有些地方不能用以外，这大概是 600 亩可以用。600 亩地如果按照现在北京路的地价算，每亩 30 万块钱，这大概是 1.8 亿元到 2 亿元。

主持人：收入是比较可观的。

朱志国：收入比较可观。（掌声）

彭民希（市民代表）：我想，既然是高速公路，十堰市的进出口，是十堰市的形象工程，就要把它建成十堰市的一张名片，把它建美。不但有宽阔的道路，还得有广场，还得有我们十堰市特色的城市雕塑。（掌声）

朱奎荣（十堰市政协委员、虹桥实业公司董事长）：就是东风大道两旁，在规划的时候要高起点。不能把"农家乐"搞得太多，太多以后，搬迁费用很高，会给后来的开发商带来不应添的麻烦。



市政协委员对东风大道规划问题各抒己见

主持人：您觉得咱们这个东风大道应该建成什么规模？您住在这个大道旁边吗？

黄忠斌（市民代表）：你别看十堰是个小山沟，要创建成西部开发的一个特色明珠，这样才行的。我的认为呢，10 车道应该是最好的。为了后代，我们最起码是要把目光看远，不能目光短浅。要在 30 年之后看起来，这个路不落后。

主持人：对。

黄忠斌：这是我的个人观点。

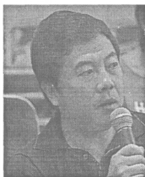
翟德虎（市民代表）：我的个人观点，高起点，8 车道。这对对外地招商引资呢，是个很好的机会。（掌声）

主持人：他们觉得现在的东风大道标准还应该高一点儿。您怎么认为？

柯昌国（十堰市政协委员、十堰市城市规划管理局副局长）：刚才大家提的这些把东风大道的标准提到 8 车道、10 车道，30 年不落后，50 年不落后这种口号，我觉得这个应该说不太现实。我们不能孤立地看这条大道。刚才朱局长已经介绍了，因为我们上高速路，在十堰城区有两个出口。东风大道就是徐家棚这个出口，还有我们双龙门那里有个出口。不能孤立地考虑这一条道路，说建 8 车道、10 车道。如果有 6 个车道跑车，按照 60 公里的速度，那么 5 分钟东风大道就到头了。到头了以后，我们连接东风大道的城市道路，就是辽宁路和天津路。

主持人：图上这一块儿是东风大道。

柯昌国：这是天津路，这一块儿是辽宁路，这个红的是东风大道。它与天津路和辽宁路相接。所以呢，就说是按照我们正常的速度计算，60 公里，5 分钟，东风大道全程就可以跑完。目前辽宁路的宽度是 9 米，天津路过去也是按照 9 米。因为这个东风大道的建设呢，还将带动天津路的改造。这也是在规划设计之中的。这就牵扯到我们前边的柳林路，正在拓宽。柳林路的前期工程呢，按照第一期工程拓宽，是 25 米。但是红线是按照 30 米控制的。但这个天津路呢，过去是按照公路二级，就是郊区公路建的。现在要变为城市公路，规划院已经拿了两个改造方案。一个就是在现有的路形上面取直拓宽；另外一个呢，就是抛开现有的路线，重新设计。



市政协委员柯昌国

主持人：那您刚才是从我们市里面整体规划的这个角度谈的。

柯昌国：我解释的就是说，我们把这个东风大道搞到 8 车道、10 车道，但是过来以后交通就会产生瓶颈，疏散不了。

主持人：别的道路等级比较低。

柯昌国：第一，辽宁路不可能只通到白浪、茅箭、顾家岗一线。甚至到十堰的车，可能都会经辽宁路疏散，再进入城区。它必须经过天津路。

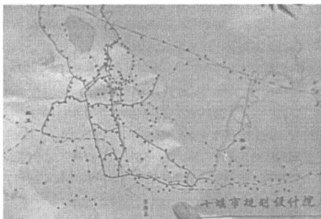
主持人：那您刚才提的也是目前的暂时局面。将来像您所介绍的辽宁路啊，天津路啊，

和其他的一些通道，有可能都要去提高等级，都要去扩建。那么我们在这样的基础上，目前修的这个东风大道，如果我们把它规格修高了的话，别的路就接不上？

柯昌国：目前可能是接不上，但是从远期来看，辽宁路没有发展的空间，这个天津路也没有大的发展空间。徐家沟大家都知道，天津路的可利用土地可能更少。我们西坪啊，就是现在修这个东风大道的地方，可利用土地更少。如果说让政府再投几亿元，把这个路再修好，我估计不太可能。

主持人：所以您的意见就是，咱们东风大道保持目前6车道应该是足够了。

柯昌国：应该是这样的。因为我们从中西部开始，从六堰到西部，上高速公路可能都会经过那个双龙门。因为它是从甘肃路，就是从大岭路，从张湾医院直穿过去就上高速路了。



东风大道规划图展示

主持人：不是唯一的一个出口。那么听规划局的同志介绍了我们东风大道的这些情况，大家还有好的想法和建议吗？

刘应清（十堰市政协常委、上海大众十堰销售服务公司董事长）：这个东风大道啊，我去看了一下，它中间有桥梁，而且还要挖山。如果说现在规划的是6车道的话呢，那以后这个桥梁想改造成8车道，那都是很困难的。因为桥梁宽度已经限制了；挖山以后呢，山洞也限定了它的宽度。这是我的第一个观点。

第二个观点，我感觉到呢，就说我们白浪开发区啊，高新技术开发区，我们现在建高速公路，一定要防止开发区边缘化。我认为这是一个很关键的问题。如果说这个白浪开发区边缘化了的话，那我们十堰最后的发展空间在哪儿呢？把我们最后最有开发潜力的空间给它扔到旁边不管的话，我认为是不对的。



市政协常委肖志峰

肖志峰（十堰市政协常委、民建十堰市委副主任）：从目前的情况来看呢，6车道也应该是够了。但是我们要用发展的眼光看问题，要有与时俱进的思路。一个是城市规模要发展， 另外一个，经济的总体水平也要发展。刚才从图上看呢，这是一个口，另外在甘肃路那边还有一个口。实际

上，我们十堰市和东边的联系紧密一些，人多一些，包括来旅游的。所以我认为呢，还是要规划高一些。

另外呢，我们规划局的规划工作也要做好。假如 50 米搞成商业区了，100 米搞成住宅区了。以后要拆迁，量更大，花的钱更多。

柯昌国：就西坪那一片儿，也就是我们东城开发区这一块儿的发展，在我们市委、市政府上一次搞的“十堰市城市发展战略研讨会”上，给它基本定位在十堰市工业园区。它的可利用土地，据统计大概在 3 200 亩。除了主要的工业园区布局大概占了 2 000 多亩，剩下安排的就是与之相配套的住宅小区。这样，即使将来道路需要扩宽，也不会带来大量拆迁等问题。以后十堰的发展方向，就是开发东部。而东部发展就不一定非要经过东风大道了。它并不是我们对外联系的唯一通道。比如我们现在的东环路，过去叫火箭路。我们可以把东环路目前的这个标准提高，拓宽以后，它也可以作为我们对外联系的通道。

主持人：好，谁还有观点？

黄忠斌：我觉得这个路扩宽一点儿，是有一定好处的。每个城市不可能没有发展。再旧的城市，它还要改造，莫说是十堰市，一个新的城市。东风大道建设，我们拓宽的不是车道，而是十堰市的财道。（掌声）

主持人：拓宽的是财道。这位师傅把东风大道认为是一条财道。



现场观众

我们今天现场讨论的目的，就是想听听大家关于东风大道观点。就东风大道究竟修成什么样的为好，以及修好了以后，咱们在这个大道上应该做什么样的装饰，增添什么样的内容，我们大道旁边的土地又如何开发利用等问题，大家都谈了各自的观点。

好！朋友们，非常感谢大家收看我们本期的《车城大讲坛》，再见！（掌声）

百二河有水好还是无水好

主 持 人： 潘志宏

嘉　　宾： 十堰市部分政协委员（陈河清、田绍祯、牛晓文、朱奎荣、赵婷、李开斌、柯昌国等）

现场观众： 十堰市市民代表

首播时间： 2003 年 9 月 12 日

主持人： 媒体搭台，公众讲演。这里是《车城大讲坛》。熟悉十堰历史的人都知道，咱们十堰是因为有 10 座堰塘而得名。随着城市的发展和变迁，10 座堰塘消失了，但“十堰”的名称却保留了下来。同时留下来的，还有一条贯穿于我们这个城市的百二河。大家也都看到，现在的百二河里面没有水，只有一条水泥河道，一条浅浅细细的小河沟，以及比较繁闹的河道市场。没有水，怎么能叫“河”呢？这两年大家一直都在琢磨这个事。百二河究竟应该是个什么模样？到底是有水好还是没水好？今天我们就来谈谈这个事儿。

今天我们请到的嘉宾有：十堰市政协委员，包括市规划局、园林局，以及我们河道管理处的有关专家和领导，还有我们的市民代表们。欢迎大家的光临！（掌声）

虽然我们就生活在百二河周围，但是关于百二河的历史，很多年轻一点的人可能都不太了解。我们今天在场的有不少老同志，大家对百二河的历史以及发展变化都比较清楚。哪位对这个历史情况比较了解，给大家谈一下。

陈河清（十堰市政协常委、十堰市政协文史委员会主任）： 百二河发源于十堰大川境内的鸡鸣山。由南向北流，流经十堰老街、二堰、三堰、五堰、六堰，到六堰与张湾河汇合。下段叫神定河，从郧县茶店注入汉江，流经 120 华里，故称百二河。明代清化年间，在百二河上筑了 6 个堰，一堰到六堰。加上原来花果还有 3 个堰，红卫 1 个堰，共称十堰。



陈河清讲述百二河历史

主持人： 您怎么对这段情况了解得这么清楚？

陈河清： 我 20 世纪 70 年代在考古当中，跟武汉大学和安徽大学的两位教授经过考证以后，加上访问了当时的老人，对十堰历史严格进行了论证，确定了这十个堰的来历。

主持人： 百二河最早的历史能追溯到哪个年代？

陈河清： 明代清化 12 年。

主持人： 也有好几百年的历史了。

陈河清： 500 多年历史。

主持人： 我对百二河还是有感情的。因为我从小，家就在这个百二河边，上小学以及

我现在工作的地方也都离百二河非常地近。我还记得，我小的时候这个河水是非常清的，里面有小鱼虾，还有非常茂盛的水草和洁白的鹅卵石，当时的水也比较大。那时，我们经常在河边玩。

田绍祯（十堰市政协常委）：我同您一样，对百二河怀有深厚的感情。记得是 1969 年，我从东北来到十堰。一个是马家河，一个是这条百二河，给我留下了深刻的印象。马家河和百二河在 30 多年前都是清清的河流。里边有鱼虾，沿边是非常吸引人的乡村景致。那个时候，我们十堰没有现在这样多的高楼大厦，也没有那么多的人。人们常常把这条小河流当作工作之余散步的一个好地方。后来，由于我们城市的发展，这条河流渐渐地变浑浊了。我记得在 1991 年吧，市委、市政府和全市人民很关注这条河，想治理它。当时我们的经济实力还比较差，就动员全市的职工、群众和干部一块儿动手治理。

主持人：当时这个场面我也见过。河道里边全是人，还有很多的车。河道里的人们都在那挖淤泥。

田绍祯：这个做法还是很原始的。我记得市委、市政府委托总工会牵头，全市有 100 多个单位参加，号称 10 万大军奋战百二河。河两岸红旗飘飘。我记得当时的市委书记邓国政、吴发育都在。六堰桥头还举行了个仪式。但当初的治理呢，应该说只是凭了一种热情。对于百二河治理后的远景，没有规划。当时人民群众提意见，河里蚊子多，水有味，是不是把青草都给它清除掉，把淤泥都挖掉，就好些呢？所以当时的主要任务就是挖淤泥，从百二河一直挖到帆桥、六堰那儿。群众也对此抱有极大的热情，纷纷捐资。我记得一共捐了 115 万元。这 115 万元后来给了建委，建委用这笔钱修了两个橡皮坝。

主持人：修橡皮坝的时候我也见到了。在上面把水拦住了以后，好像就拦在五堰附近那个地方，还可以划小船。可划了一段时间，不知怎么搞的，又玩不成了。

田绍祯：这项措施最后还是失败了。

主持人：为什么？

田绍祯：我想，一个是当时橡皮坝的技术问题。第二，有可能是我们水源不足造成的。百二河变成了臭水塘。虽说我们治理百二河的第一次革命失败了，但是给我们留下了宝贵的革命经验。（笑声）

大家依然十分关注百二河的状况。因为在全国 400 多个中等城市中，像百二河这样，有一条河流从市区穿过的，据我所知，是没有的。而这河呢，恰恰是从六堰，我们最繁华的地方穿过，搁在朝阳路边上。跟人民路也不过 100 米那么远。为什么引起这么大关注呢？这道河太重要了。十堰的生活、生产都离不开百二河。

在第一次发动群众运动失败以后，第二次搞的，也就是现在的河道硬化工程。河道两旁还围上了栏杆。这应该说，是比较成功的。把不锈钢的栏杆一修，河道一硬化，蚊子、虫子少多了。现在我们住在百二河两边的市民普遍反映，空气比

过去好了，蚊虫比过去少了。环境已经有了很大的变化。特别是还修了沿河公园式的那些名人塑像。

主持人：就是名人的肖像园和沿河的那些花园。可您说的都是河道旁边，河上面的。咱们现在谈的关键是河里面的。河面硬化好像也搞了两次。现在的小水渠也是后来才修的。

田绍祯：是的。老百姓关注的就是环境。环境治理好了，他们就高兴。对于这个河道硬化以后还有什么远景，群众现在也非常关心。依我看，百二河今后的治理啊，还是一言难尽。有水，需要很多有水的条件；无水，也有无水的制约。（掌声）

主持人：百二河发展到今天，我们政府投了不少资，市民也给予了很高的关注。百二河，它的发展变迁时时刻刻牵动着老百姓的心。对整个河道的变迁史呢，我刚看到咱们现场有位老同志在这举手，他一定知道。请您谈一下，百二河的发展变迁到今天这个局面，它经过哪几个重要的阶段？

何富成（十堰市水利局老局长）：我是 1952 年到十堰的。我来的时候，百二河没有大坝，也没有上面的水库。现在的百二河水库是 1953 年，由襄阳地委发起修建的。这在当时，还是鄂西北修的第一座大水库呢。由于条件限制，完全是人工挑土，人工打夯。当时，参加的人号称 1 万，实际 8 000。

主持人：在修水库。

何富成：哎。全县的 14 个村，每个村的村长带队在这修水库，一直战了一冬一春。百二河水库修起以后，对下游起了调洪作用。加上人工的改造，下游地区逐渐变成良田。二汽来以前，就是这么个情况。所谓“十堰”，百二河本身只有 6 个堰。旧社会为了标榜自己，号称“十”堰。

主持人：从您刚才的介绍可以看出，咱们十堰最早还是沿着水来命名的，跟水非常有渊源。

何富成：对，对。

主持人：我们从百二河的历史变迁，百二河对我们城市的发展，以及对我们十堰市民各个方面带来的影响，老百姓在一起都议论得比较多。您觉得百二河有水好还是没水好？

牛晓文（十堰市政协常委、十堰市文体局副局长）：作为水来讲，我觉得百二河应该是有水好。

主持人：为什么呢？

牛晓文：一个城市中心嘛！有个水调节空气呀，人的精神都应该好。

主持人：那您觉得有水好的原因是什么？

牛晓文：城市比较美。

主持人：您同意有水的观点。那您觉得河里应该是个什么状态？

牛晓文：首先，有一个观点，就是十堰市它本身就应该有水。既然有这么一条现成的

河道，就更应该让它有水。人呢，是依水而居的。所谓“仁者乐山，智者乐水”。没有水的城市是没有智慧的城市。那么就十堰来说，就是因为水才有了十堰这个地方，有了这么一个城市。人们是依水而居的。最早的十堰不叫“十堰”，它叫南平。南方的“南”，平地的“平”，叫南平。光听这个名字，就知道有江南之美的意思。

主持人：比较富庶，是个鱼米之乡。

牛晓文：当时有一句诗，叫“杜鹃声中溪满流，南畴北垄忙锄犁”。就是说，一到杜鹃叫的时候，各条河里边水都是满的，人们就忙着犁地、插秧。那个时候，十堰当然是以农为居的一个地方。

主持人：比较浪漫。

牛晓文：应该说是非常浪漫。很少有一个中心城市能有河道从城中路过。前不久我到成都去了一次，成都有条府南河。这条河，成都人非常骄傲，把它称作成都的“翡翠项链”。


牛晓文：把百二河建成成都的府南河

主持人：翡翠项链！

牛晓文：它是一条人工河。府南河准确地说，原来对于成都就相当于十堰过去的百二河。它是在一个很破旧的河道基础上，把它扩宽了，扩了60米宽，然后再经过硬化了，引水路过城中的。现在的府南河成了一条非常漂亮的城中之河。现在说来，是条人工河。也因为有了这条河，成都还获得了联合国人居奖。我觉得，府南河跟我们十堰的地貌、地势和这个水的环境资源比较类似。

主持人：所以您觉得咱们十堰的百二河还是有水为好。

牛晓文：十堰的“百二河”如果做成了，我想绝对不会亚于成都的府南河。而且我觉得十堰嘛，浪漫一点来说，我们把它恢复成10个堰，有什么不可以？在百二河上把河道拦起来，隔一段做个橡皮坝，完了之后，把它作为现代的“堰”来分，有什么不可以？我想，结合南水北调中线工程的施工，黄龙大坝西水东引也不是不可能的。那时的百二河，会清水不断，碧绿一片。十堰一定会是一个非常优美的城市。有水的十堰一定是智者的十堰。谢谢！（掌声）


田绍祯：让百二河有水，规模宏大

田绍祯（十堰市政协常委）：牛局长描绘的美好理想也很“牛”。但是关于这个有水无水的问题，必须同经济实力一起来谈。从我们市目前的经济实力来看，要想近5年达到有水，那是不可能的。这至少需要10～20年的规划。要确保我们这条河有清清的流水，不带污染的水，那是一个比较宏大的工程。因为我们百二河真正盛水的面积，只有不到40平方公里。每平方公里每年正常流水只有25万

立方米。40 平方公里，有 1 000 万立方米的水。但是我们百二河最大蓄水量只有 170 立方米，就是 1/5 还没储存到。也就是说，有 1 000 万立方米的水，它要白白流走。如果我们说让它常流水，单单靠现在 170 万立方米的水，那是不可能的。要想常流水，还要投资，要在上边再修个水库。可以修比百二河再大 2～3 倍的水库。修这样的水库，最少要 6 000 万元资金。然后还要治理两岸的污水。治理这个污水，费用甚至比修水坝的还要多。所以我的观点是：要冷静地思考，做好规划。不要头脑发热，急于求成。要 5 年内拿出 1～2 亿元来修水库，让百二河储水，我不知道我们市财政情况，也许市长一下决心，20 亿元的收入，我们拿出来 5 亿元，那也可能。但是这个问题，应该说要很好地、冷静地思考。我们还有其他很多方面需要钱。

主持人：谢谢您！（掌声）

朱奎荣（十堰市政协委员、虹桥实业公司董事长）：我认为，刚才几位老同志和刘局长讲的观点呢，观点好，但是不现实。根据我们市的财力来说，我觉得办不成这样的事。百二河不能和成都的府南河相媲美。成都的府南河，它的水源来自都江堰，很大的水资源支持着它。百二河如果修水坝，不仅要花很多的钱，修起的这样一个拦水坝，也只能是臭气熏天，老百姓怨声载道。我希望我们的政府对人民财产要高度负责，不能修这样的面子工程。（掌声）

赵　婷（十堰政协委员、民革十堰市副主委）：刚才大家都谈了百二河有水没水的问题。对十堰的历史，我不太了解。我到十堰来工作的时候，百二河就已经是现在这样了。不过当时我一直都在纳闷，我说为什么叫个百二河，又不是“河”？没有水。我们老家亲属来了，都说十堰市很干净，很漂亮，空气也比较清新。遗憾的，就是没有水。如果从这个城市的整体功能考虑，从城市的发展来考虑，而且从提高一个城市的档次来考虑的话，我觉得应该还是有水好。

主持人：如果要有水的话，就必须要考虑一个比较关键的问题。关键问题之一，就是水从哪里来。您想过这个问题没有？

赵　婷：这个问题我也想过。水从哪里来？刚才我们牛局长讲了，“西水东引”也不是不可能的。当然，这个确实在经济上要考虑，要花很大的代价。还有一个，如果百二河要形成有水的局面的话，这个水就应该是要保持流动的，不是一潭死水。而且首先一个，政府就要考虑把河道市场如何合理地安置好。要把现在在河道上做生意的妥善安置。不然的话，这儿还没搞好，那儿老百姓又闹起来了。再有一个方面，就是要加强对全市市民的整体素质教育，提高环保意识。

陈劳生（《武当诗词》主编）：十堰市在全国还是有名气的。我曾经请过全国好多的教育家、学者在十堰市讲学，大家都对这条河的治理很感兴趣。就有一点遗憾的是，百二河是条臭水沟、小水沟、小溪流。如果我们现在扩大使用“黄龙”的自来水，百二河的水不吃了，利用现有的百二河的水量，来让它增加一点儿流量……

主持人：您的这个工程听起来也是比较大的。百二河的水不吃了，用来放到河里面供人观赏。

陈劳生：这是一个建议。肯定地说，任何城市建设啊，你不投入，那是搞不成功的。府南河光是治河就花了25亿元，还不说拆迁。搬迁近10万户居民，又花了8～9亿元。整个治理府南河，用了近40亿元。

主持人：今天好几位嘉宾都提到这个府南河。看来，府南河确实做得比较好。百二河改造工程要是动工的话，可以到府南河去学学他们的先进经验。



李开斌：黄龙引水不可能

李开斌（原十堰市人大常委）：我讲点想法。百二河应该有水。有水为好。这样呢，我们十堰就更美了。但是这个谈何容易。百二河本身的话呢，只有100多万立方米水。如果叫它常流水，是不可能的。要是说从黄龙引水过来，将来修一个河道搞水来，也不可能。为什么呢？我们这里地势高。我们这里海拔是240米。黄龙镇那个地方呢，只有150米。（掌声）

何富成（原十堰市水利局局长）：百二河有水好。山清水秀嘛！我的观点也是赞成有水。但水的来源，从黄龙来，似乎对黄龙大坝加高的计划，国家目前还没有考虑。

主持人：现在已经在扩容了。

何富成：大坝没有加高的计划。大坝是以不淹竹山城为标准设计的。如果大坝加高，竹山城就得搬家。那又谈何容易？



何富成：从马家河引水可行

主持人：哎呦，这个工程就更大了。（笑声）那您有没有好的办法？

何富成：把这个马家河和百二河，两个河道的水同时用到百二河。马家河现在日供水量可以达到15万立方米。大概是一个半流量吧。1.5立方米/秒的流量，那么加上百二河的水，基本上就可以达到1.8～2立方米/秒的流量。如果把河道修得平一点儿，再有两个流量，也很可观了。

主持人：好，谢谢！（掌声）我们哪位还有不同观点？反驳别人的也可以。

师长山（原市爱卫办副主任）：我想补充一点儿啊，有个远期规划，这是最好了。解决十堰市的根本问题，必须要这样搞。哪怕10年、20年，要有这样一个整体规划。

康晓涛（市河道管理处）：我谈一下个人观点。经过几年创建，我们十堰市建成了园林城、文明城、卫生城。作为一个山水园林城，我们是有山，又有园，但是有一点缺憾，就是城市中心区没有水。所以我觉得，百二河有水可能是个好事，还是有水好。

主持人：有水好。

康晓涛：有水。

主持人：有水……那这个河道市场怎么办？

康晓涛：关于河道市场问题，是这样考虑的。因为这个市场已经形成几年了，经过多年的运行，确实发现这个市场存在许多不足。譬如夏季的防洪、卫生问题，就有很多人找到我们反映。所以这段时间，政府也在考虑对河道市场进行逐步迁移，转移安置。最终实现关闭。关闭以后，我们看到的百二河将是像马路一样的一条很干的混凝土路，只不过马路正中间流着一条小溪。我觉得与其这样，不如把它蓄点水为好。

主持人：好，谢谢您。（掌声）

高耀强（市河道管理处）：我觉得有水是比较好的。但是要有水，首先得解决两个问题。第一个是上游的水源问题。刚才很多专家、学者、领导谈了很多，而且有的建议我觉得还是非常不错的。第二个就是治污问题。当年曾经修了两座橡皮坝，后来被拆除了。一个原因是水源不能保证，第二个就是治污没有得到解决。所以我觉得，在有水的同时，治污也是非常关键的。而且治污一定要先行。只有这样，才能够保证清水常流。谢谢大家！（掌声）

主持人：牛局长再谈一下。刚才您发表的看法是有水好。那您有没有考虑到怎么去引水，怎么改善目前河面的状况？这个问题您考虑到没有？

牛晓文（十堰市政协委员、十堰市文体局副局长）：当然，谈这个观点的时候肯定已经有一定看法。就说引水吧，刚才很多同志畅谈了自己的方案。至于说水源问题，我想，南水北调这样宏大的工程都能做，只要下决心，再来个西水东调，调到马家河和百二河的上游来，又何妨？（掌声）

主持人：现场的朋友进行了百二河有水、没水的探讨。我们刚才做了一个现场的调查，同意有水占了大多数。估计有60多位。无论赞成有水，还是无水，请大家用比较简短的话来抒发一下自己的畅想。

王　巧（市民代表）：我希望有水。有水了以后才更显得我们十堰山清水秀。

市民代表A：我也赞成有水。车城这么好，就是缺水。有山，有水，有人，又有汽车……什么都有了，就是缺水。有水就好了。

刘庆芝（十堰东城开发区党委书记）：我刚才在您的这个调查过程当中，持的是反对意见。

主持人：您持反对意见。

刘庆芝：因为我觉得百二河只能算是一条堰。不需要大的水，有现在的小水就行。把现在的小水治理好，让孩子们有玩游戏的地方就可以了。如果是一条大河，那就不是十堰的“堰”了。要把它治理好。大家谈的，实际上是引水工程。我们没有水，所以我们要实际一点，利用自然的水源资源把这条小堰治理好。

主持人：您的观点是没有水好，把现有的水治理好。

刘庆芝：对。（掌声）

市民代表B：百二河有水好。有水好在哪儿呢？好在净化了空气。这样，10年、20年、100年以后……十堰将更加美好。（掌声）

柯昌国（十堰市政协委员、十堰市城市规划管理局副局长）：我的观点还是赞成有水。河道没有水，城市就缺少灵气。外边很多客人到十堰来了以后，对十堰这个城市的规划建设都大加赞赏。但唯一感到缺憾的，就是我们整个市里边缺水。

关于我们河道里边有没有水这个问题，如果不去做深层次的探讨，只是亮明自己观点的话，那肯定是有水好了。当然了，要有水，那这个水源怎么来？这就牵扯到深层问题了，包括我们的经济实力问题。当然，大家不赞成有水的，可能也是考虑到我们的水源和经济能力问题。十堰有水是不是空想呢？自然了，什么东西先有了空想，才有变成现实的可能。（掌声）

主持人：那我们规划部门怎么想？

柯昌国：前任市委书记李宪生同志在的时候，曾给我们规划部门和水利部门出过一个题目，就是"西水东调"。这个方案，前面很多同志已经提到了。

主持人：谈一下您的想法。

柯昌国：我的想法，这个方案可行。但要建立在我们有雄厚的经济基础上面。按照目前我们市的经济状况，可能还只是一种规划，马上变成现实不太可能。

主持人：还有一段距离。（掌声）

朱奎荣（十堰市政协委员，虹桥实业公司董事长）：我认为不现实的想法不应该拿出来。我经常到百二河水库。因为我就住在百二河水库附近。百二河水库1年有6个月是枯竭的。除了6、7、8几个月蓄水以外，其他月份水量很小。所以从百二河水库引水，我认为不现实。

市民代表C：我希望有水。当然，有钱就有水。目前有困难，暂时还是没得水。我想，随着十堰市经济的发展，我们孙子那一辈，一定会有漂亮的绿水。（掌声）

陈河清（十堰市政协常委，市政协文史委员会主任）：我希望十堰的这条百二河一年四季清水常流。让十堰山清水秀，鸟语花香。

田绍祯（十堰市政协常委）：发展十堰经济，走进车城梦想。（掌声）

牛晓文（十堰市政协委员、十堰市文体局副局长）：世界上有运河，中国古代有运河，现在在新的世纪当中，南水北调将造就新的运河。希望我们也能够早日让百二河碧波荡漾。谢谢！（掌声）

主持人：今天我们现场对百二河有水没水的争论非常激烈。其实我们做这期节目的目的，也并不是非要得出个结论。因为政府规划部门肯定有它的计划。大家希望百二河有水，希望车城更美，希望百二河成为我们车城最靓丽的一道风景线。从这个意义上说，大家对我们家园建设有着好的憧憬。朋友们，非常感谢您收看我们这期的《车城大讲坛》。下期再见！（掌声）

市场经济生育还要计划吗

主 持 人：潘志宏
嘉　　宾：江尚群　十堰市计划生育委员会主任
　　　　　　刘　刚　十堰市张湾区计生局局长
现场观众：县、市、区及东风公司计生系统的干部、职工
首播时间：2003 年 10 月 3 日

主持人：《车城大讲坛》，谈公众关心的事。今天我们《车城大讲坛》可谓是高朋满座。而且有的还是远客、贵客。有国家人口与计划生育委员会政策法规处的处长顾海路，有湖北省计生委副主任刘望清，还有省计生委政策法规处处长石宏玉和省政策法规处的孙光文。（掌声）同时，我们现场还有一位比较特别的嘉宾。他是来自于四川巴中市巴州区的计生办主任冯其厚先生。欢迎您！（掌声）欢迎大家今天参与我们今天《车城大讲坛》的谈话。那么我身边的两位嘉宾，一位是计生委江尚群主任。（掌声）这位是张湾区计生局的局长刘刚。（掌声）

那么江主任，今天我们场上的观众非常热闹啊。

江尚群（十堰市计划生育委员会主任）：今天的观众有市直计生系统，东风公司计生系统，张湾区、茅箭区计生系统的干部和职工，还有我们县、市、区计生局的局长。



主持人与嘉宾刘刚（中）江尚群（右）

主持人：欢迎大家参加我们今天的节目！（掌声）我们今天在场的都是计生干部。电视机前的观众朋友可能在想，现在我们都是市场经济了，市场都开放搞活了，国家为什么还要对人们生孩子、生几个孩子进行控制和规划呢？

江尚群：实行计划生育，这是人口与计划生育法规定了的，是一项基本国策。宪法也明确规定，国家推行计划生育。

主持人：其实，计划生育政策可以说是家喻户晓了。“一对夫妻只生一个孩子”，这是我国已经执行了 20 多年的一项基本国策。从 1990 年以来呢，生育水平整体呈一种下降的态势，这表明我国已经进入低生育水平期。那么就有人有这样的观点：

在市场经济下，还有没有必要搞计划生育？

江尚群：人口生产不能由市场来调节。实行计划生育是我国一项长期的、重要的基本国策。为什么？我可以概括地讲三句话。第一句话，这是国家意志和人民根本利益之所在。第二句话，是维护人们生存权的需要；是家庭幸福、民族兴旺、社会进步的需要。第三句话，这也是人口与经济社会资源环境协调发展和可持续发展的需要。也就是说，是为了子孙万代的幸福。

主持人：这是国家一项长久的规划了。

刘　刚（张湾区计生局局长）：《中华人民共和国宪法》第一章第二十五条明确规定，国家推行计划生育，使人口增长同社会经济发展相适应。这就说明了人口生产是有计划性的，不能进入“市场”，无序地生产。

主持人：也就是说，国家进行计划生育政策，是因为国家每增加一个人口，不光是你家里增了一个人，而且给社会各个方面都将带来一些很大的影响。

江尚群：生育不单纯是个人行为、家庭行为，还是一种社会行为，跟国家、人民的利益是息息相关。所以必须用国家的意志来控制，不能够无限制地生育。

主持人：2000 年进行了第五次全国人口普查，新生儿性别比达到 116.86∶100。也就是说，男孩子比女孩子要多。其实这也不是一个新问题，这几年如果大家到幼儿园里或学校里去，一看，也是男孩比女孩多。好多家长都在那担心，如果照这样发展下去，咱们的孩子将来还能说得上媳妇吗？对这个问题你们怎么认为呢？

江尚群：人口的性别比，正常的范围是每 100 个女孩，有 103～107 个男孩。这个比例也就是 100∶103～107。

主持人：这是比较正常的。

江尚群：这是正常的。不可能一对一。超过了 107，就不正常了。

主持人：那现在统计数据是 116.86∶100，这个数据……

江尚群：偏高了点。我们市里是 113∶100，也还是偏高。而且近两年来还有升高的趋势。

主持人：我们在网上最近也进行了这样一个讨论。有很多网友在那说，男女性别比例失调，男多女少，将来有可能是“一妻二夫”。她说了，我娶两个老公，一个老公负责干家务，另一个老公负责挣钱。我想我们女同志肯定高兴。（笑声）

章　涛（十堰市计划生育委员会副主任）：刚才主持人讲的有些话，我认为开玩笑是可以，调节气氛是可以，我们中国实行的是“一夫一妻”制，尽管女同志少，并不因为这个，可以搞成“一妻二夫”。

主持人：但我要问你一个问题，女孩子少，很多男同志肯定就找不到媳妇。那势必会造成过量的光棍，怎么办？

章　涛：我们国家有个习惯，一般男女结婚呢，是男同志比女同志大。但是如果性别比过高，100∶200 的话，100 个女同志对应 200 个男同志，就会造成严重社会问

题。

主持人：合理的男女性别比例是多少呢？

章　涛：《人口统计学》上讲，是105～106。性别比过高，影响整个人类生存发展。第二个，影响的是社会的安定。尽管不可能造成刚才讲的“一妻两夫”，但是多数同志找不到对象，会产生动荡。会是什么动荡？就是人口的无序流动。

主持人：无序的流动。

章　涛：我们主张的是人口有序流动。为什么要有序呢，就是人口流动要和资源的合理配置相适应。



章涛剖析男女性别比例失调

主持人：人们都要问了，为什么现在性别比会偏高？它产生这种后果的原因是什么呢？

章　涛：一个物种正常地发展，是不会偏高的。在正常情况下，是不会影响性别比例的。现在产生了影响，这不是政策带来的，而是人为因素。

主持人：人为因素？

章　涛：人为因素。搞这个胎儿性别鉴定，然后就是做人工流产，中止妊娠。

主持人：这是“B超”惹的祸。

章　涛：任何一种东西都是“双刃剑”。B超给我们带来更大的、有利的一面。但不可否认，也有被用作搞非法性别鉴定的。我们国家正在采取措施控制。我们市里边也加大了这方面治理力度。

刘　刚（张湾区计生局局长）：正在采取强有力的措施。譬如说，我们市政府前不久出台了《十堰市人民政府关于“两禁止”的规定》，现在正在抓紧落实。

主持人：“两禁止”？主要是哪些规定呢？

刘　刚：禁止胎儿性别鉴定和中止妊娠的规定。

主持人：咱们这个人口男女比例失调，归根到底，是现在很多人的男尊女卑、重男轻女这种思想在作祟，是吧。

刘　刚：应该是这样。

主持人：男女性别比例目前已经偏高了。我们怎样把它控制到正常的范围之内？有哪些方法和措施？

章　涛（十堰市计划生育委员会副主任）：B超管理，国家非常重视。出台这方面的一些规定，加强了监控，实行跟踪服务，加大宣传教育力度，转变人们的婚育观念。（掌声）

刘　刚：比如我们计生部门现在开展的“关爱女孩行动”，就是为了解决人口比例失调。

主持人：其实，一说到生育，就想要生男孩。这种“重男轻女”的传统观念，好像一直是我们实行计生工作的一个思想障碍。

江尚群（十堰市计划生育委员会主任）：是的。所以全社会要真正地落实男女平等原则，纠正男女不平等的现象。因为这是影响出生性别选择的主要原因。第二个原因，我们的社会保障体系还不健全，还有后顾之忧。譬如在农村呢，传宗接代观念和养老送终等等问题的存在，都影响到男女性别比例的健康发展。

主持人：那可以说，这是一个系统的工程。思想观念，不是说很容易都能转变过来的。还是需要有个过程。同时也需要社会很多部门来做工作。

江尚群：这是个庞大的社会系统。对 B 超操作人员要明确，不能搞非医学需要的胎儿性别鉴定；也不能够搞选择性别的人工中止妊娠。第二个，就我们计生部门来讲，要进一步加强基础工作。对于孕情，要严格地进行跟踪、管理、服务，要一直跟到分娩。第三个，一旦发现有违禁的，要坚决地、严厉地查处。这三条，是治标的，短平快的，效果来得很快的。

主持人：短期内可以解决一下。

江尚群：但光靠这不行。相关部门要齐抓共管。

刘　刚（张湾区计生局局长）：说到底，我认为加快经济发展，对人们性别结构的形成，也会起到促进作用。

主持人：因为穷，才生孩子，才想生男孩。第一，传宗接代。第二，给我种地、挣钱、养老。

那另外一方面呢，还有一种现象，就是有钱人，现在他想生男孩的也很多。再说他有钱，也不怕你罚呀。

江尚群：这样的人有。

刘　刚：说明我们几千年的封建思想仍然在人们头脑中存在，认为多子多福。

主持人：也就是这种思想观念造成了我们国家，包括我们十堰，性别比偏高。我国海南省的性别比更高，它是 130 多。像印度这个国家，它的性别比估计比咱们中国还要高。

江尚群：一些发达国家，性别比是趋于正常的。选择性别的问题呀，一个是经济基础决定；第二个，是传统封建文化的影响造成的。越穷越生，越生越穷。东南沿海发达地区，这个问题就好一些，选择性别的问题就好一些。像上海，这么多年，人口都是负增长，而且生男生女一个样。你给她指标，她也不生。

主持人：从现在我们整个性别比例看，是女孩比男孩少。那女孩可就不是原来意义上的“千金”，而是“万金”，是个宝贝了。（掌声）今年元月份，湖北省出台了一个《人口与计划生育条例》，在社会上引起了比较大的反响。有的人在说，现在咱们的人口生育政策放宽了，都可以生育二胎了。是不是这回事呢？

余昌林（十堰市计划生育委员会副主任）：这个回答应该是否定的。国家稳定现行生育政策，鼓励公民晚婚晚育，提倡每户公民只生育一个孩子。我们老的生育规定是 1988 年 3 月 1 日出台的，至今已经 15 年了。随着我国社会经济的发展，情况发生了很大变化。对生育政策做适当调整，是势在必行的。

主持人：这次调整的内容主要是哪些呢？

余昌林：准确地说，是些微调。因为有的地方偏紧，有的地方偏松一点。譬如说偏紧的，过去的半边户，就是以女方户口性质为依据。女方是农村户口的，生第一个是姑娘，间隔 4 年可以再生一个。那么现在取消。当然，根据社会的发展变化，也有偏略松一点的。譬如说，从元月 1 日起，独生子女和独生子女结婚，可以生育第二胎。这样，通过生育政策调整，以应对我们社会老龄化的问题。

主持人：过去，城市人口是不允许生二胎的。他现在规定是，只要夫妇双方都是独生子女，就可以生第二个孩子。

余昌林：对。

主持人：实行计划生育政策也有二三十年了。这一部分的独生子女已经到了生育年龄。

余昌林：是的。从 1980 年提倡一对夫妇只生一个孩子，已经 23 周年了。这些孩子已经进入婚育期了。

主持人：前几年，人们都在算，独生子女嘛，将来每一对独生子女夫妇要面对多少位老人。每边都是 4 位。再加上人口的平均寿命在延长，可能面对的老人会更多。



余昌林介绍新计生政策

余昌林：对。所以新的政策，就是为了应对人口老龄化。我们国家现在已经进入社会老龄化。60 岁以上老人超过 1.2 亿人，超过总人口 10%的比例了。

主持人：观众朋友可要注意了，不是说所有的都可以生二胎，有一定条件的限制。如果你要是冒冒失失地去生孩子，就会受到处罚。

余昌林：依据《中华人民共和国人口与计划生育法》第 41 条规定，应该征收社会抚养费。

主持人：我还记得，原来在农村征收社会抚养费的时候，咱们的计生干部还是挺难的。一方面是法律政策在规定着，你必须要向他征收抚养费。但是另一方面，这个家又确实很穷，又没有钱给，就出现了拉他家的猪啊，拽他家的羊啊，来抵这个钱。

李相山（竹溪县计生局局长）：过去计划生育工作主要以行政管理为主，去拉猪，扒房子都搞过，群众也非常反感。（笑声、掌声）现在是依法行政，缴纳社会抚养费是他应该尽的义务，是他对社会资源占用的一种补偿。

主持人：碰到那些困难户，他真的违法生育了，你既要考虑国家政策，又要考虑到群众的感情。在这样两难的境地下，你们怎么做？

李相山：《社会抚养费征收管理办法》规定了，如果你家庭确实困难，可以分期分批上缴。不过，第一次不能低于总金额的 40%。

彭　丽（茅箭区计生局局长）：在农村搞计生工作呢，过去确确实实碰到这种伤害老百姓利益的一些事情。那么从新的《计划生育法》和《湖北省计划生育条例》出台

以后，我们转变了做法，提供了服务，把我们的新形象重新树立到了社会上，以优质服务推动计生事业发展。

主持人：我们的计生干部实际上也代表着一种形象，因为他要深入到老百姓的家中，要使人民群众更加理解咱们这项基本国策，以更加自觉地去做到计划生育。

彭　丽：对，是这样的。（掌声）

主持人：我听说，去年张湾区被评为咱们全省的优质服务先进区。

刘　刚（张湾区计生局局长）：去年经过考核，我们计划生育工作的群众满意率达到95%～98%。可以说，广大育龄人群对目前的计划生育工作是比较满意的。

主持人：主要有哪些工作方法？

刘　刚：以人为本，全面服务。我们计划生育部门过去是不会服务，现在要变成会服务，想服务。第二个，按照省、市计生委要求，育龄人群持免费服务证，在全区的医疗机构和计划生育服务机构，都可以得到免费服务。

主持人：企业是怎样抓计划生育工作的？

何淑涛（东风公司计生委办公室主任）：企业抓计划生育工作，从纵向来说，要层层有人抓，事事有人管；从横向来说，各个部门齐抓共管，综合治理。要建立一个良好的政策环境，我们已经制定了很多的优惠政策。譬如说，独生子女的保健费、医药医疗费用，以及生育保险费用、产前检查的费用、避孕节育的费用，以及职工退休加发5%的退休金等等，一系列的优惠政策得到全面落实。

主持人：你这个得有很大的财力作为支撑。如果公司效益不好了，怎么办？特别是现在，大家更为关心的是，东风日产合资之后，咱们这方面的政策还会继续执行下去吗？

何淑涛：公司党委和总部非常重视计划生育工作。有这么几句话，说裁员不裁计划生育人员，减岗不减计划生育岗位，减经费不减计生费用。（掌声）

对于东风公司来说，即使合资重组以后，依然特别重视人口计划生育工作。把这个纳入到重要的议事日程，与日产谈判。日产也认可我们的法律法规，表示一定遵守。所以经费、人员都没有问题，能得到落实。（掌声）

主持人：可以说是一颗“定心丸”。现在还有一个问题，那就是对这个流动人口，怎么去管理？我想大家肯定还记得“超生游击队”那个小品。

刘　刚（张湾区计生局局长）：我们原来说，农村的管理是难点。随着形势的发展，可以说，现在流动人口计划生育管理是计划生育工作中的难中之难、重中之重。我们在流动人口计划生育管理过程中呢，也逐渐探索出了一套行之有效的经验。譬如我们十堰市计生委在张湾区试点，在全市推广的“1338”流动人口计划生育管理模式，就起到很好的效果。

主持人：“1338”什么意思呢？

刘　刚：“1”就是把流动人口的计划生育管理纳入一把手工程，负总责。这个“3”，

就是属地分级管理、分类交叉管理、量证经营管理。还有一个“3”，就是3个结合，也就是我们平常说的经常性管理跟查验相结合；主管与协管相结合；管理与服务相结合。“8”就是8项管理服务制度。（掌声）

主持人：今天四川巴中市巴州区的计生办主任也来到我们节目现场。请他谈一下，他们当地是怎么样对流动人口进行管理的。

冯奇厚（四川省巴中市双风乡计生办主任）：我们巴中是贫困地区，经济欠发达，育龄妇女出外务工比较多。但是走以前，必须本人申请，征求家人意见，到计生办办理“流动人口婚育证明”。我们的流动人口管理基本有一套模式。现在计划生育工作的重点、难点，主要是流动人口。管理好了流动人口，就管理好了计划生育工作。同时，我们还为流动人口提供一些技术信息的服务，并要求她们，走的时候要到我们计划生育部门履行手续，回来的时候要来我们计划生育部门做检查。（掌声）

石宏玉（湖北省计生委政策法规处处长）：首先就是要依法管理。在这个基础上呢，我们对流动人口加强服务，把流动人口当作常住人口来对待，维护流动人口的合法权利，把流动人口不当外人，当自家人。跟常住人口同管理，同服务，体现平等；再就是坚持维权便民的原则。所以，我们湖北省这几年的流动人口计划生育工作呀，应该说在全国还有一定的位置。六部委的到湖北来专门进行了调研，对我们湖北省的流动人口计划生育工作给予了充分肯定。（掌声）



石宏玉介绍流动人口管理原则

主持人：原来的计划生育委员会更名为“人口和计划生育委员会”，那这个更名意味着什么呢？

顾海路（国家人口计生委政策法规局调研员）：意味着计划生育不单纯只是抓计划生育，而是要结合人口发展的综合统筹考虑，包括我们计划生育系统的职责，都要重新界定，要和人口发展结合起来。

主持人：我们计划生育工作跟咱们国家和整个民族的发展、联系更为密切了。那您对流动人口的管理有什么样的看法？

顾海路：刚才您提到了“超生游击队”的问题。超生游击队只是流动人口中的极小部分。不是说流动人口都是为了超生才去流动的，其实多数是去谋生。实际上，这种人的管理，相对并不是很难。



顾海路：计生委和人口发展结合

主持人：我们记得，对计划生育对象有些优惠政策，但实际上好像没有感受到这种优惠的存在。

刘　刚（张湾区计生局局长）：说到底，是少数单位和部门对计划生育重视得不够，所

以造成优惠政策落实也不够。第二个，是利益导向机制尚未形成。

章　涛（十堰市计划生育委员会副主任）：我们已经看到，东风公司就落实得很好。所以，虽然有些困难企业稍微差一些，但总的来说，大体上还是好一些。像我们郧西县、竹溪县，都以文件的形式出台政策。张湾区也出台政策，规定了各个部门的优惠措施。譬如教育上的、劳动上的、卫生上的等。值得一提的是，对计划生育用户，我们还出台了医疗费减免10%等一些优惠措施。优惠政策的执行，对我们整个计划生育工作将起到巨大的推动作用。（掌声）

主持人：计划生育工作，必须要全社会共同来关注，共同来支持，共同来做。

熊奎志（十堰计划生育服务站站长）：在计划生育服务工作上面，国家计生委提出了以计划生育技术服务为重点的优质服务工程。我们将以人为本，本着服务对象至上的原则，用优美的环境、优良的技术和优质的服务，满足育龄群众急需的安全、方便、快捷、有效的计划生育技术服务工作。（掌声）

章　涛：作为我们计划生育部门、计划生育工作者，要解决四个方面的问题。第一个是想服务的问题；第二个是能服务的问题；第三个是会服务；最后一个是服好务。（掌声）

江尚群（十堰市计划生育委员会主任）：这个服务呢，还只是讲的技术服务。我们讲的计划生育优质服务，是以技术服务为重点的、全方位的优质服务。

刘　刚：那就是生产、生活、生育。

江尚群：政策法规的服务、宣传教育的服务，管理也是服务。寓管理于服务之中。生产的、生育的、生活的，还包括不孕不育的，我们也要提供服务。

主持人：服务内容这么多，我们怎么样去开展各项工作，把整个服务工作提到一个新的目标和日程上来呢？

江尚群：进入21世纪，我们的人口与计划生育工作，也同样进入了一个新的历史阶段。咱们要从根本上抓。抓队伍建设，抓形象建设，抓行风，抓作风，要树立起我们计划生育干部的良好形象。用我们国家计生委主任张维庆同志的话讲，咱们要做新时期最可爱的人。（掌声）你怎么可爱起来？那就是要把我们的育龄群众真正地摆到主人的位置上。人家是主人，咱们就得把管理者这个角色，变成服务者，全方位地去提供优质服务，当贴心人。咱们服务站要成为育龄妇女温馨的驿站。现在咱们是很受欢迎的，宣传政策法规、生育证的办理等等，都是上门服务。这两年人民群众对我们计划生育工作，对我们的优质服务的满意率，是逐年大幅度提高，满意率在90%以上。

主持人：一方面是服务的水平要提高；另一方面是我们计划生育指标要落到国家规定的范围以内。

江尚群：我们现在的理念就是优质服务，真正地实践“三个代表”重要思想，以育龄群众满意为根本的标准。检查考核就以这个标准来衡量。看育龄群众对你的工作、

对你的态度、对你的技术满意率有多高。（掌声）

主持人：最后想请省计生委副主任刘望清来谈谈，看对十堰的计生工作有什么要求。



刘望清总结计生工作

刘望清（湖北省计划生育委员会副主任）：很高兴有机会参加《车城大讲坛》。实行计划生育是我们国家的一项基本国策，已经执行30多年了。30年来，少生了3亿多人口，取得了很好的社会经济效益。十堰市这么多年来，人口和计划生育工作也取得了很大的成绩。在优质服务方面、流动人口管理、生育政策、奖励措施上，都取得了很大的成绩。计划生育工作首先还是要贯彻《中华人民共和国人口与计划生育法》，做到依法行政，依法管理，优质服务，综合治理。第二条呢，计划生育工作者还是要坚持宣传教育为主、经常性工作为主、避孕为主的“三为主”工作方针。我想，今天做的这个大讲坛呢，就充分地体现了“三为主”这样一个思想。第三呢，加强我们队伍自身的建设，要学法、知法、守法，严格执法，依法行政。为全面建设小康社会创造良好的人口环境，促进十堰市人口经济社会的协调发展和可持续发展。（掌声）

主持人：生孩子，看起来是自己的事，实际上是大伙的事。所以生育要有计划。人口的数量要有计划，男女比例要有计划。这两点做好了，咱们的人口质量和生存质量才会有所提高。换句话说，咱们中国人才会有尊严，咱们的生命价值才会更有意义。

好，感谢计生领导来参与我们今天的讨论。感谢观众朋友。再见！（掌声）

在思想解放中超越自我

主 持 人：潘志宏
嘉　　宾：王桂华　十堰市茅箭区区长
现场观众：全市宣传理论文化系统干部 90 人
首播时间：2003 年 10 月 10 日

主持人：观众朋友，大家好。欢迎收看《车城大讲坛》节目。俗话说，“上有天堂，下有苏杭”。苏杭美景名闻天下。然而如今人们更为关注的是，经济不十分发达的浙江省，居然成为中国改革开放以来经济发展最为迅速的省份之一。有这样一组数据，2002 年与 1978 年相比，浙江省的 GDP 由 124 亿元增长到 7 670 亿元。年均增长 13%。在全国的位次，由原来的第 12 位越升到第 4 位。去年浙江对外贸易出口、城镇居民人均可支配收入、农民纯收入，都分别居全国的第 4 位。人们不禁要问，浙江的经济为什么发展这么快？对此，专家学者在研究，商贾名流在探讨，政府官员也前去取经。我们《车城大讲坛》就把其中一位在浙江挂职学习的领导干部请到了现场。请他给大家谈一谈他在浙江挂职学习的所见所闻、所思所想。我们掌声欢迎他！（掌声）您好！（对观众）这位嘉宾是茅箭区区长王桂华同志。从这个掌声中听得出来，大家都挺羡慕你的，能有这样的机会外出学习。您这次是什么时候去的？

王桂华：根据省委的安排，我们是 7 月 10 日到浙江去学习，在杭州市。

主持人：杭州哪个地方？

王桂华：江干区。

主持人：派您去杭州之前，您对杭州的印象是什么？

王桂华：应当说，杭州跟我们十堰市差不多。杭州是一个文化名城，也是旅游胜地。十堰是中国的汽车城，十堰的名气也很大。但是从经济发展的速度和发展总量上，我们差距很大。



主持人与嘉宾王桂华（右）

主持人：主要的差别是在哪里呢？

王桂华：这个差别有经济上面的差别。更为重要的，是人们思想观念上面的差别。此行的收获可以用 4 句话来概括：人的观念在碰撞中更新；视野在实践中拓展；情感在交往中融合；意志在磨练中提升。特别是观念上面的变化。

主持人：给您的冲击和感触特别深。

王桂华：感受启发比较多。时间虽然是短暂的，但对人的影响可能是一辈子。

主持人：您在那学习，不可能让你到西子湖畔天天读书吧？

王桂华：到杭州去了以后，当了两个月的观察员，就是实实在在的见习、观看，深入基层，调查研究，参加各种会议，以及学习、传阅他们的各种文件。

主持人：他们江干区的领导开会，你们也在参与，做旁听。

王桂华：区委常委会、书记办公会、区长办公会、区委全体扩大会，包括政府全体会议，我们统统都参加了。

主持人：整个一个"博览会"了。学习两个月，你取到真经没有？

王桂华：有人说杭州是一本书，同时杭州又是一个出文化、出思想、出经验的地方。更重要的是，这个地方出创造力和推动力，营造了一种非常好的创业环境和干事机制。

主持人：杭州的经济发展比较迅速，它的经验是什么？

王桂华：给自己感受最深的，一个地方经济的发展，除了自然条件之外，更重要的，是要有一个创业的环境、干事的机制。浙江杭州的干部就是在贯彻执行党的方针和政策的过程中，与当地的实际结合起来，创造性地开展一些工作。这是最根本的。

主持人：经济学家说，浙江的经济就是"草根经济"、"民本经济"。它有沃土就发芽，给点阳光，它就灿烂。是不是这回事呢？

王桂华：在浙江，民营经济非常活跃。2001年，杭州民营经济占90%以上。它的民营经济所创造的工业产值，占它全部工业产值的80%。对GDP的贡献呢，占42%。

主持人：在浙江，有句话就是，"小河没水，大河干"。那在我们内地，它是一种"大河有水，小河满"。从这个前后逻辑顺序中，我们可以看出，在浙江只有你个人富了，或者民营企业发展了，整个经济才能提升。在我们这边，好像还没有。

王桂华：在浙江，党委、政府对于民营经济发展上，支持的力度是比较大的。它通过税收这个经济杠杆来支持和扶植民营经济的发展。我看了它内部有一个资料，萧山区从1998年到2002年，对于民营经济减免税收，让利给民营企业33.68亿元。第二个方面，就是对民营经济真正地是一视同仁、平等待遇。

主持人：全国各地都在兴建什么工业园区。我不知道在浙江那边，是不是也在办这些？

王桂华：在浙江杭州，园区建设成为经济发展的一个重要载体。它不仅有国家级的工业园区，而且县、市、区，都办的有园区，甚至乡镇也办的有园区。

主持人：这样层层办工业园区，它有什么好处呢？

王桂华：形成了一种积聚效应。降低生产成本，充分地盘活现有的土地资源。因为杭州也好，浙江也好，它是无资源的。土地非常珍贵，每一亩土地，城区的可以拍卖到720万元。这是我们想都不敢想的。那么办园区，集中形成这种产业链，也成为浙江经济和杭州经济发展的一个特点。

主持人：杭州的资源也并不丰富，他们用什么方法来招商引资呢？

王桂华：招商引资工作，它是把它作为经济工作的生命线，作为一把手的工程，从省里到市里都非常重视。

主持人：把招商引资工作放在首位。

王桂华：对。比如以江干区来讲的话，对每一个部门、每一个领导都有招商引资的任务。和我们内地抓招商引资不同之处还有一个，纪委书记分管招商引资工作，组织部长来抓招商引资工作。

主持人：为什么呢？

王桂华：因为这一项工作的难度非常大，也涉及到人们思想观念的认识和看法。所以纪检书记亲自来抓招商引资，组织部长亲自来抓招商引资，使大家把主要的精力集中在如何促进地方经济的发展上。第二个方面呢，就是他的奖惩是坚决兑现的。江干区仅一年拿出的奖励资金就是将近 3 000 万元。

主持人：3 000 万元！我听说咱们茅箭区去年也奖励过。

王桂华：我们那就是一点毛毛雨，只能表示一下心意。他那个地方是真奖。杭州市委的一个副书记兼萧山区委书记，去年是得了 4.6 万块钱的奖励。对于企业的老板，招商引资搞得好的，奖励的是"宝马"车一台，就是 80 万元了。二等奖的就是"帕萨特"，也是 30 多万元。通过这种激励机制，来鼓励干部。（掌声）

主持人：国家给的政策都是一样的，关键是地方怎么样去执行这个政策。

王桂华：浙江经济的发展，政府起着一种引导的作用。譬如区委全委扩大会，它那个地方是开 3 天。所有的领导，你都要谈认识，谈看法，谈观点，谈你的思想，谈你的措施。经济怎么搞？

第二个方面来讲的话，当地政府的这种办事效率让你服气。他那个地方有两个电话，"12345 有事找政府"。就是有什么事情，你只要拨通这个电话，必须给你答复。而且还要求各个部门限时服务，必须办到位。第二个电话叫做"966"，是一个投诉电话。外资、民营企业如果有部门去干扰它，阻挠它，影响它的发展的，你可以打这个电话进行投诉。它专门有一个投诉中心，有一个专班来进行处理。

主持人：说到服务电话啊，咱们茅箭区是不是准备也开通？

王桂华：我们也有一个。

主持人：也有一个啊。

王桂华：我们今年制定的一号文件，区委有一个专门加强环境建设的决定和政府出台的对于国家公务人员损害或者破坏投资环境行为的一些暂行处罚办法。单从我们区里自身运作的情况看，还不是很理想。我们这里有一些事情往往总是办不成。只要上面一刮风，我们底下就下雨。比如前面所说到的，园区建设要进行清理。但是他那个地方在进行清理的过程当中，我看这个园区发展得还更快。它的清理目的是，你不完善的，我给你完善手续；你不规范的，我给你规范起来。我们这

个地方一说清理整顿啊，就刹车了，就马上停了。这就是我们观念上面的差距。第二个方面，我们的执法部门在行使自己的工作职责过程当中，你的执法究竟建立在一个什么样的基础上面？这一点我认为很重要。

主持人： 我们十堰有很多朋友也在创业。能不能把人家浙江民营企业怎么发展壮大的经验、做法告诉我们？

王桂华： 就十堰来讲，这一方面的差距也是比较大的。我们这个地方，感觉到自己当一个小老板就混得不错了。它那个地方人人都想当老板，当了老板以后，还想当大老板。所以浙江经济发展得比较快，与它有一批实干的企业家也有非常大的关系。我们到一个企业去学习的时候，企业的老总他讲了三句话，就是办企业的理论，企业的哲学。一个是我要把企业办成一所学校，不断地来提高员工的素质；第二句话就是我要把企业办成一支军队，磨练它的意志；第三句话就是我要把企业办成一个家庭，体现人间的温暖——家庭的温暖。以人为本也是这些民营企业成长的一个非常重要的经验。

主持人： 说到底，别人发展得再好也是别人的。关键是把人家的真经取回来，用到自己的实际工作当中去。

王桂华： 通过这次学习以后，回到茅箭，我想还是应当在4个字上作文章。一个就是“放”字；第二个是“抢”字；第三个就是“创”字；第四个是“实”字。

首先应该在“放”字上做文章。“放”就是一个解放思想，与时俱进。如何使我们思路更宽一些，结合茅箭自身的实际情况来进一步认准、寻找茅箭自身经济发展的途径。特别是在“放”字上面，如何放权让利。这是一个核心，这也是一个地方经济能不能够快速发展、健康发展，能不能够把企业做强做大，非常重要的一点。前边我们谈了杭州的一些情况，它对于企业的放权让利，是非常大的。

主持人： 您想放，那您放得下去吗？

王桂华： 我们现在有一些部门，在这一方面啊，放不下去。放下去了以后，担心我们基层搞不好工作，把事情办砸了。只要有利于本地区经济和社会的发展，应当说还是可以放得下去的。

我们在茅箭也营造这样一个小的气候、小的环境，进一步调动我们方方面面的积极性。从一个人操心，转变为多个人操心。

主持人： 那您刚才说的第二个，就是“抢”。

王桂华： 这个“抢”主要就是抢抓机遇，抢资夺商，抢占市场。和浙江人机遇意识相比，我们差距很大。在他那个地方，北京申奥成功以后，企业也好，老百姓也好，就跑到北京去卖单，要什么？印刷品、T恤衬。人家都去洽谈。

主持人： 反应非常快。

王桂华： 而我们往往有一些机遇一个是发现不了，看不到，有了机遇也抓不住；抓住的时候抓得不紧，所以很多机遇就失去了。

主持人：错过一次机遇，实质上就是失掉了一个时代。

王桂华：那确实是这样。

主持人：说到十堰，机遇也是蛮多的。说得远一点儿，南水北调。

王桂华：汉十高速公路、东风和日产公司的合作，这应当说都对我们的经济发展带来了一些商机。但是我们怎么样去捕抓这些商机，抢抓这些商机，这种紧迫性啊，不是很强。

第三个问题就是刚才所说到的“创”字。就是要创新优势，开创性地工作。

第四个字就是“实”字。脚踏实地、求真务实、求实效。脚踏实地来干事，把我们现有的工作一项一项地抓落实。现有的事情一件一件地把它办好，办到位，我们茅箭区的经济发展才更有希望。

当然，这 4 个字也不能完全概括。要做的工作很多，我们想先从这 4 个方面着手来进一步做好茅箭的工作。

主持人：大家听了你这番精彩的讲演，肯定也有不少想法跟您交流一下。

吴国栋（十堰广播电视信息网络有限公司）：王区长，今年 4 月份宜昌“双汇”冷鲜肉进入咱们十堰，遭到了我们执法人员的扣查，要让这批冷鲜肉竖着进来，横着出去。从这个地利上来讲，咱们十堰本地屠宰和加工的冷鲜肉应该更具优势。但是相反，宜昌过来的“双汇”冷鲜肉却更具竞争力。为什么？第二个问题，十堰市是东风公司的发源地，具有庞大的汽配市场资源。虽是近水楼台，但是没有先得月。却被浙江的汽配生产企业呢，逼得节节败退。这又说明什么？请王区长给我们说明一下。



现场观众向嘉宾提问

王桂华：非常感谢你对我的信任啊。外地的猪肉进入十堰的这个事，反映了两个问题。一个是我们认识观念的问题。因为市场经济是一个没有围墙的经济，市场你是挡不住的。你不可能实行地方保护主义来培植产业的发展，市场竞争是无情的。第二个问题，我们汽配产业的发展很重要的一个方面，没有形成一种产业链。这也是我们十堰汽配产业发展过程当中的先天不足。我们实质上生产的都是一些二级产品、三级产品，总成的东西不多，能够赚钱的东西不多，这也不能完全责怪我们企业老总，它有一个先天发展不足。你本身的这些产品，在起点上就非常低。

主持人：对。

王桂华：这些还需要我们十堰市的老板们，厂长、经理们，如何调整、整合我们的汽配产业资源，形成一种资源共享、技术共享、资金共享方式组建我们自己的小的航空母舰，发挥这样一个积聚效应。

主持人：除了企业老板们，还有咱们的政府。

王桂华：政府要引导。

于　虹（十堰电视台影视服务频道总监）：王区长，您好。大家都知道，企业改制势在必行。但是在推动企业改制的过程中，由于不可避免地涉及到某些部门和个人的既得利益，往往存在着改下不改上；改差不改好；改小不改大；改易不改难的现象。造成企业改制，严重滞后。这些企业还能不能应付市场的挑战，怎样应付？谢谢。

王桂华：企业改制，应该说这一项工作起步还是比较早的，只是效果不是很好。推动这一项工作的难度很大，阻力也比较大。因为改革嘛，必然有阵痛，实质上它就是两个字：一个是"权"；一个是"利"。权力要重新分配，利益要重新分配，就要触及到某些部门、某些人的权利。

主持人：这是改革的难度。那怎么去解决这些问题呢？

王桂华：我认为对于企业，政府还是要让利。

主持人：让利于企业。

王桂华：让利于企业。为啥说到这一点呢？我的感受是非常深的。从我们茅箭区来讲，总共58家企业。全区的这些企业的资产加起来，3个多亿。而政府应当收回来的资金至少是5 000多万元，但是我们现在把这些资产基本上让利于企业了。收回来的只有170万元。这也是一个观念问题。能不能够大胆地"放"，让企业有一个宽松的发展环境，把这些企业尽快培植起来，自强自立，比你政府再重新去扶持它一把可能要更好一些，效果要更快一些。第二个方面，你不要什么东西都去管理这些企业，没有这个必要。我们往往总是把企业当作小孩一样，抱在怀里，拽在手上。这样，企业也进不了市场，当不了市场的主体，这不利于企业成长，也不利于企业发展。

於　川（十堰广播电视局党办主任）：王区长，您作为政府官员，您知道我们十堰市办一个企业手续要多长时间，效率低在哪个环节，低在哪个部门？这是第一个问题，第二个您在杭州挂职期间，有没有听到或看到工商企业对政府官员、职能部门的投诉？譬如说政府官员和职能部门借职务之便，借检查之名，到企业白吃白拿，吃、拿、卡、要这种现象。有没有像十堰市屡见不鲜的基层和企业要请政府官员和职能部门洗头、泡脚、上舞厅之类的现象。在杭州有没有关于查处这方面的规定；有没有查处这方面的职能部门；出了这样的事，究竟怎么样查处？谢谢。（掌声）

主持人：问的问题还是比较尖锐的。

王桂华：刚才所提的这个问题，有两个方面。一个说明我们的办事效率低，工作的流程和渠道不畅，责任还是在于领导。我们往往都说办事员比科长利害，科长比局长利害。

主持人：为什么这样说呢？

王桂华：总的责任还是在局长那个地方，他不可能把责任推到办事员。第二个方面就是我们有一些制度、有一些处罚办法不到位，形同虚设。在杭州那边确实是动真格的，人家那就是一个招商引资，各个部门每个领导，这个月谁排倒数第三名，下个月你这3个人，3个主要领导要跟书记、区长去说清楚。

主持人：他们还搞个排行榜。

王桂华：对。第二次倒数，你自己离岗，然后去招商引资，招商搞好了，你再回来。

主持人：您在那儿有没有看到一些被处罚的领导干部？

王桂华：有啊。

主持人：多少？

王桂华：江干区今年上半年，就处罚了100多个干部。170多个干部。

主持人：动的真是真格的。

王桂华：他那个地方有一些处理事情的工作方式和机制跟我们确实不一样，观念差距很大。

主持人：由于时间的关系，在节目最后，您还有什么话要跟大家说一下？

王桂华：虽然杭州经济发展非常快，可学的经验很多，但是十堰经济的发展还是要靠我们自己。所以我送给大家两句话：一个是真诚地希望我们各级各个部门牢固树立发展的理念，营造良好的发展环境。第二句话，也真诚地期待我们企业界的朋友，我们十堰的企业家们，不仅要当老板，而且应当做大老板；把企业的规模做大，产业做强，品牌做响。要敢于与强的拼；敢于和快的比；敢于与勇的争；敢于向高的攀。如果我们的企业都能够努力的话，十堰的经济发展一定会走向一个新的阶段。（掌声）

主持人：您今天的讲演非常精辟啊。您今年去了江干区考察去学习。我希望有可能是5年或者3年之后，江干区要到咱们茅箭区来考察学习。

主持人：有没有这样的信心呢？

王桂华：信心有啊。你看江干区1997年的时候，它的财政收入只有2.67亿元。它今年就可能达到12亿元，他那个地方提出一个口号是工业产值和财政收入3年翻一番，国内生产总值5年翻一番。（掌声）

主持人：王区长精彩的讲演给了我们一个答案，那就是在浙江这样一个零资源，基础比较薄弱的省份，之所以它的经济能够迅猛的发展，源自于民营经济的巨大活力。他山之石可以攻玉。我们各级政府，还有领导干部们，从王桂华同志讲演中，能够有所思考，有所感受，而且也能有所变化。

好，非常感谢您收看我们这期的《车城大讲坛》。再见！（掌声）

党员熊静

主 持 人：潘志宏

嘉　　宾：熊　静　扶贫志愿者

　　　　　何世明　十堰市委党校副校长

现场观众：市委党校中青班学员

　　　　　西沟乡干部

　　　　　长坪村村民代表

首播时间：2003 年 10 月 17 日



主持人与嘉宾熊静（中）何世明（右）

主持人：大家好，这里是《车城大讲坛》。今天给大家介绍一个人，就是我身边的这位。（掌声）可能很多人不太认得他——自愿到西沟长坪村去扶贫的熊静。他使得一个贫穷落后的小山村发生了很大变化。（掌声）他旁边的这位嘉宾是十堰市委党校的副校长何世明教授，欢迎您！参与我们今天节目的，还有市委党校中青班的学员、市司法局的干部和西沟乡的干部和群众。欢迎大家参与我们今天的节目！（掌声）

　　熊主任，从你一开始到西沟乡去扶贫，我发现有两个变化：一个是我们的摄像机记录到的西沟乡长坪村的变化；另一个就是我感觉到岁月在你的额头上写满了很多记号。就是说，最早你和长坪村是怎么搭上线的？

熊　静（扶贫志愿者）：最早还是 1992 年、1993 年两年。我们市司法局对口扶贫西沟乡长坪村。我当时在办公室工作，就和另外一个同志被组织派到村子去扶贫了。

主持人：是单位上派你去的。那个时候长坪村的情况怎么样？

熊　静：那个时候，长坪村是比较贫穷的，交通闭塞，信息不灵。有句俗话说，山高石头多，出门就爬坡。是道路不平、电灯不明、吃水不清、杂草丛生的一个穷山僻壤。

主持人：你当时去长坪村，那里就像你说的那么穷，给你的触动是不是很大呢？

熊　静：他们的贫穷震撼了我的心，感动了我，感到肩上的担子重，责任大。所以在

那第一次扶贫的时候，我们是竭尽全力。

主持人：长坪村当时落后，穷到什么程度？

熊　静：我是比较熟悉的，历历在目，没有油吃，人们就用巴核桃代替油。

主持人："扒"什么核桃？

熊　静：就是野核桃的意思。

主持人：我们平常见的核桃吗？

何世明：（十堰市委党校副校长）：它的壳比较硬，核比较小。

熊　静：点不起电灯，就用松明子来代替。就是松树枝子上那带油的东西。

主持人：何校长，熊主任谈到单位扶贫。我们现在企事业单位也还在从事扶贫的工作。我们广播局在郧西就有扶贫点，每年还有工作人员在那里驻扎。

何世明：熊静走上扶贫道路，在座的各位可能都有同感。扶贫工作是 1994 年开始的，这是一项造福于民的德政工程。

我们党的宗旨是为人民服务，农民就是我们党为人民服务最重要的对象之一。因为就革命来说，解决了中国农民的问题，就解决了中国最根本的问题。随着改革开放的深入，农民在迈进现代化的进程中，由于自然资源、人力资源、社会资源的限制，可以说是发展缓慢。"三农"问题成为一个突出问题。所以党中央部署要扶贫，它是与我们党推进现代化，全面建设小康社会这个大目标结合在一起的。可以说，是我们党在新时期代表人民根本利益，实现为人民服务宗旨，在农村的最好体现。作为一个党员，作为一个党的干部，理所当然地应该把党的号召、党的部署变为自己的行动。所以包括我们熊主任这样的，可能在座的有很多都参加过这个工作。我想，参加了这项工作，就是尽了党员的义务，就是一位好党员。所以单位扶贫建立联系点至今，仍然是促进农村经济社会发展、解决农民脱贫致富的很有效的形式。（掌声）

主持人：熊主任，那次单位派您去扶贫，在那呆了几年呢？

熊　静（扶贫志愿者）：两年。两年以后就回机关工作了。

主持人：又回去了。那怎么后来又去了呢？

熊　静：中间时隔几年，长坪村的面貌没有从根本上改观，人民生活还是处在比较困难的情况下。特别是，我看到一些父老乡亲们仍然是吃不饱，没有衣服穿。

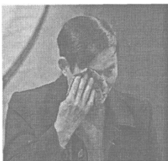
主持人：您都回来了，怎么又看到他们吃不饱，穿不暖？

熊　静：在那段时间，我几乎每年都要到村子去走一下，看一看。有的情况，也是我们村子里的一些领导和同志们来给我诉苦时说的。

主持人：把你当知心人。

熊　静：希望我们帮助他们一下。看到这个村子还是没有从根本上得到改观，我一直牵挂着这个事，魂牵梦绕，这种落后面貌震撼着我的心。譬如说，没有桥，有些人过河的时候都被水冲走了。像我们三队的张守芬就是这样，母子两个被水活活

地卷走了。还有王海生，我们五组的一个群众，5个人只盖一床被子。他家里的财产全部加起来，不到200块钱。说白了，就是一口缸、一个锅值钱。还有很多类似这样的例子……全村有27户吃不上，穿不好。


讲到群众疾苦，熊静禁不住落泪了

这些都促使我要下定决心，一是响应党的号召，二是把老百姓的疾苦要记在心上。老百姓是天，老百姓是地，老百姓是我们共产党人永远的挂念。（掌声）

主持人：听说您为了去扶贫，专门申请提前退休，驻到那个长坪村去扶贫。

熊　静：我认为扶贫是一个艰巨的任务，它不是一朝一日的，它需要付出很大的代价。因为你三心二意地去扶贫是不行的。当时也有一些亲朋好友劝我，你想扶贫，我们多去两次就行了。我说那根本就解决不了问题，还给老百姓添麻烦。所以我才狠下一条心，到长坪村去扶贫。就是要专心致志。经过上上下下协调，司法局的领导也挺关心和支持。1997年5月6日，我第二次进驻长坪村。

主持人：毕竟你在城里的生活条件要好得多，现在要住到乡下去，做出这种选择，可以说是下了很大的决心。

熊　静：是的。扶贫工作有它的艰巨性。多捐点钱、多捐点物，不能从根本上解决问题。必须从解决生产、生活条件入手，彻底改善人们的生存环境。所以第二次扶贫呢，我就注意了这方面的问题，吃住在村里。我们的口号是：盯住不放。一年一个样，一张蓝图画到底，一代接着一代干，一届接着一届干。

作为一个共产党员来说，为政主要在于安民；安民主要在于济困。要关心我们的困难群众，我们当时是抱着这样的想法去的。当然，别人也有些说法，是不是想在那儿图个啥？老实说，当时只是想能为村民干点事，不至于半途而废。

主持人：有没有听到过别人对你的行为不太理解的一些……

熊　静：那是有的。

主持人：都说什么呢？

熊　静：认为你这个人是不是头脑发昏了？放弃舒适的工作条件，有家庭天伦之乐不享，到那偏僻的农村去。还有的就说，别人都在下海，你为啥子不捞点钱？我们内部也有好心的朋友们叫我去当个律师……我都谢绝了他们的好意。

老实说，主要是看到农民贫困，总是心里不好受。我觉得我们工作没做好，让父老乡亲们受苦了。深深地体会到，我第一次的任务没有完成，党和政府把担子交给我，我没有把问题解决，我得继续做我没有完成的任务。（掌声）

主持人：何校长，那您分析，熊主任为什么会做出超常规的一些选择？

何世明（十堰市委党校副校长）：很简单，他是党员。刚才有两个情节这里要突出一下。一个情节，说他是退休干部，他没到退休年龄，今年59岁。他为了扶贫，提前退休。第二个情况，他事实上是二次扶贫。毅然、决然放弃工作，是把这个扶贫当作一种事业，不仅仅像第一次，是尽责任。应该说，在他身上发生了飞跃，发生了升华。他已经把党的宗旨化为自己的人格力量，化为自己的精神力量，化为一种理念，那就是富民、爱民、亲民。他是把对农民的同情，与落实党的政策和身体力行的工作，同群众的创造力结合起来的一种奋斗精神。熊静扶贫创造了三个不等式。哪三个不等式呢？第一，进城和下乡，这是个不等式。

主持人：别人进城，他下乡。

何世明：哎。第二，等价交换和无私奉献。第三，安享舒适和自讨苦吃。这三个不等式。用我们熊主任的一句话说，搞扶贫，作为一个共产党员，应该心里装着群众，一切围绕群众，一切为了群众。动员群众，组织群众，为群众谋利益。这感情是非常朴实的。这段话就我的理解，可以说是对胡锦涛同志所说的那段“情为民所系，权为民所用，利为民所谋”最最朴实的一种理解和表达。

熊　静：还做得不够。

何世明：确实是这样，非常不简单。应该说，这样一种精神在当前物欲横流的背景下，体现了一个真正共产党员的本色。为什么这么说呢？因为我们今天是执政党，作为执政党，在运用执政手段，探索执政规律，完善执政机制，以及提高执政能力这方面，它都要考虑国家怎么发展，民族怎么振兴。在这种情况下，什么是共产党？一个最根本的标志，是不是全心全意为人民服务。为人民服务这一点，最体现每个党员他的本色。熊静在长坪村事实上就是代表了党的形象，这是一种升华。（掌声）

主持人：其他贫穷落后的地方也挺多，据我了解，能放弃舒适的工作和生活去扶贫的人又不是那么多。

熊　静：是的。对贫户群众，看到了，有些人装作看不到，这是不道德的。或者说看到了也承认看到了，但只是抱以一般的同情和怜悯，也无济于事。我们是共产党人，群众利益高于一切。我们形象和威信的树立，就在于为民、爱民、帮民。我们每个共产党员只要举了右手（宣誓），都应该这样做，是自然的事情。

主持人：听说原来是您一个人扶贫，后来这个志愿扶贫的队伍好像越来越大了。

熊　静：最高时期达到7个人，一个是我们政协退休的一个女同志，她志愿要求加入到我们这个行列里来；还有一个是郧西的大学生；段秀斌同志得到这个消息以后，自愿要求到我们队伍来。区委、区政府有时候还把新招的公务员，先派到我们队里去实践一段时间，所以我们这个小团队又叫“特别工作队”。“特别”就特别在，我们的扶贫是义务性的，我们是自愿的；在那里的工作方式是试验性的，大胆地想，大胆地干，大胆地闯，尽我们的一点儿力量。

主持人：跟其他单位的扶贫工作队不太一样。

熊　静：工作上是不分节假日的。而且我们是盯住不放，一定要把这个扶贫工作从深度上、广度上全面开展。

主持人：现在队伍比较大了。像你们这 7 个人的特别工作队，如果一起走在长坪村的乡间小道上，应该是一道风景了。那你们平常都做些什么呢？

熊　静：我们这个队伍曾经照了一个像，还很有点朝气和特色。你譬如说治水，自来水达到 60%～70%入户，灌溉率也达到了 60%～70%。我们不是困在水上、穷在水上吗？修路，我们在各级党委、政府的支持下，修通了柏油路。“板车到田头，吃水不用愁”，这都成了现实。另外呢，我们电视入户率达到了 83%，家家有电视看。我们调整农业产业结构，使人均收入由过去的几百元上升到现在的 1 887 元。比原来大幅度地增长。另外退耕还林、搞绿化带生态建设啊，两委班子的建设啊，卫生室的建设啊，救助学生……

主持人：工作还比较全面。

熊　静：工作全面。创造、摸索出了一条城郊式的扶贫开发道路。

主持人：您的行为得到了社会的认可和赞叹。大家有钱的出钱，有力的出力。即使是没钱的也在鼓掌叫好。他这种影响和带动力怎么会越来越大呢？

何世明：特别的队伍，特别的毅力，特别的思路，才出特别的效果。他只能说明一点。就是信念的力量。以熊主任为首的长坪村志愿扶贫工作队，以坚定的信念、勤奋的工作、无私的奉献，在模范地实践着我们党的宗旨，使我们的党旗更加鲜艳。所以广大党员是我们国家振兴、民族振兴的最坚强保证。他们这个扶贫工作的影响会越来越大。就像吴天祥小组一样。

主持人：由个人行为发展成社会行为，可以说，榜样的力量是无穷的。

何世明：是的。

主持人：问一下熊静，社会在你的感染下，为咱们长坪村都做了些什么？

熊　静：我觉得有一首歌唱得好，“世上人人都献出一点爱，世界会变成美好的明天”。这个确实是这样的。由于有一批共产党员，包括机关党员、村的党员，有人说，长坪村搞什么，我们就搞什么。实际上那就是起了带动作用。这种带动作用已经辐射到陨县的叶大、房县的板桥、茅箭的大川。当然，我们社会各界对长坪村也给予了无私的支持和关爱。譬如说，长坪村有 180 户，我当时去的时候只有 9 户能看电视，而且是麻麻点、雪花点很多。多亏社会各界拉了我们一把，一下子装了 100 多套电视锅，实现了户户通电视。还有其他的方面，东风汽车公司一下子给我们送去了几十套桌椅，救助了我们辍学儿童。

主持人：熊主任到你们村里扶贫之前，你们村的经济状况怎么样？

王国青（西沟乡长坪村村支书）：熊主任是 1997 年的 5 月 6 号进村的。在他没进村之前呢，我们村上 180 户，645 个人，有 1/3 的群众呀，生活上都很紧张，没米下锅；

村里的基础设施条件也非常薄弱，十年九旱。熊主任到村子以后，根据村上当时的实际情况说，解决温饱，那就要先解决基础设施建设。所以去了以后呢，首先就规划了“3318 工程”。这个“3318”是指，要发展 3 000 亩的林特基地；要调整产业结构 300 亩；要解决 10 条路；“8”呢，就是建 8 公里的水利灌溉渠。



长坪村干部讲述熊静扶贫带来的变化

主持人：现在这个“3318 工程”实现了吗？

王国青：现在都已经实现了，全部都实现了。（掌声）

孟德凤（西沟乡长坪村村主任）：这 7 年当中，发生了翻天覆地的变化。我们现在道路通到家家户户了；家家都能看到电视了，还能收 11 个频道。在他没到我们村之前啊，这儿是十年九旱。现在 480 亩耕地，330 亩都可以灌溉了。我们村已经形成了渠网，达到了旱涝保收。不仅如此，家家户户房前屋后搞庭院经济，你像小林果种植，户平已经达到 3 亩地那么大。在这几年当中，还续建了 65 套四位一体的沼气池，彻底改变了脏、乱、差的问题，变化挺大的。（掌声）

主持人：说句实在话，当时，您去长坪村扶贫。像长坪村、一个穷村，这么多年来都没有大的改变。您熊静既没有权，也没有钱，有什么回天之术，能让它真正地脱贫致富？

熊　静（扶贫志愿者）：说起来，我们也确实在群众大会上向大家承诺，在党和政府的领导下，一定能够把长坪村的农民带上富裕。这个承诺并不是没得依据的，因为我们中国共产党是完全彻底地为人民服务的，她心里有群众，所以一切纲领、方针、路线、政策，都是为群众着想的，所以我们有党的政策威力。第二个呢，我觉得人民群众拥护是共产党的优势。我们只要团结着群众，依靠着群众，就能够克服艰难和困苦。对一个共产党员来说，他是能够承受得了在那里生活、工作的困苦的。为什么呢？精神的支撑力是很大的。

主持人：在长坪呆了这几年，对您个人的影响也比较大。譬如说生活、思想。

熊　静：是的。譬如说家庭，家庭由不理解到理解。这个中间呢，好歹还没出现后院起火。（笑声）

主持人：就是啊，您这十天半月不回家。刚才看您说话，一个劲在咳嗽。

熊　静：是的，今年一直小毛病不少。虽然这么苦，我们确实在长坪上演了“激情燃烧的岁月”。

主持人：印象最深的哪一次？

熊　静：印象最深的，一个是实现“3318”工程。全村到处都是工程。

主持人：战天斗地的情景。

熊　静：那一个战天斗地、那一个波澜壮阔的扶贫开发场面，使我们长坪村有了山顶松、柏、杉，路边栽白蜡；河里修了拦河坝，画湖野鸭安了家。一个美好的生态面貌，林在村中，村在水中。生产、生活条件得到了改善。

主持人：如果不是我亲眼接触，我真是不敢相信这样的变化。

何世明（十堰市委党校副校长）：我们只要到西沟乡，没有人不知道“熊主任”的。他为什么有这么大的魅力，有这么大的影响？为人民服务它不是一句口号啊。它需要实实在在的工作和实实在在的效果，让人民群众得到实实在在的实惠。刚才长坪村的村民，一直感谢。熊主任在长坪村有3项业绩是有目共睹的。第一，解决了群众温饱问题。有肉吃，有房子住，有衣服穿，还有点活钱用。第二个，改变了生态环境。水、电、学校、图书馆等公共设施和场所的面貌，都有很大改观。他还做了一个小小的旅游环境，叫“画湖”。这对一个村子里来说，是很不容易的。第三个业绩最重要，是改变了我们村民的精神面貌。对长坪村的未来，大家都反映有信心。村民们相信了。所以说，要愿服务、会服务、服好务，这是为人民服务最高境界。（掌声）





熊静事迹给市委党校学员们带来启示

熊　静：满腔热情地去服务，带着深厚的感情去服务。使他从根本上感受到党和政府的温暖，他才知道共产党真正是救星，人民政府是靠山。

主持人：您这个扶贫路啊，还继续走下去，是吗？

熊　静：只要身体允许的话，是要往下走的。我无非就是一个举火把的人，还有更多的人会举起这个火把往前走。（掌声）

主持人：我们怎么样去为人民服务？可以谈一下自己的感受，发表一下个人的观点和看法，也可以对他提一些问题。

秦　磊（市委党校中青班学员）：我刚参加工作的时候也参加过扶贫工作队。在农村里面跟那些老大娘、大姐、大妈们打过交道。我亲身感受到，他们确实很淳朴。现在我家里都还有那个厚厚底的布鞋，房东的姑娘给我做的。这已经十多年过去了。大多时候，我只是对她们有种牵挂，行动上做得很少。熊主任做了一些我们想做，但是没做到的事。（掌声）

孙道君（市委党校中青班学员）：怎么样为人民服务？只要我们每个人实实在在地去做事，不在乎有权、有钱，或者是钱多少，权多少。关键要有实际行动。通过今天

的谈话，我也深受教育，要更加、更好地运用手中的权利，来为老百姓服好务。（掌声）

陈信斌（市委党校中青班学员）：熊老的事迹感人至深。从他的身上，实实在在地体现了“三个代表”重要思想的精髓，活灵活现地展现了一名共产党员的先进性。那就是始终代表人民群众的根本利益。熊老的这种无私奉献、无怨无悔地为人民服务的精神，永远值得我们学习。（掌声）

杨如享（市委党校中青班学员）：现在我们有很多人关心的，都是自己的利益到底能得到多少。并没有想到我要去干点什么。他根本就没有去干。所以我觉得，要切实为人民服务，第一个，要解决“想不想”的问题。第二个，解决“干不干”的问题。只有这两个问题解决了，才就能够真正实现人民服务。（掌声）

毋祥玉（张湾区西沟川党委书记）：熊主任在西沟扶贫的7年，我一直在西沟。可以说，从他做的每一件事，我都看在眼里，我也一次次地被熊主任的这种精神所感动。他对我们西沟乡的影响可以概括为两点。第一点，他造就了我们西沟乡一大批全心全意为人民服务的好干部。第二，他在长坪的扶贫工作为我们城郊的农村工作创造了一条新思路。就像他说的，跳出农业来搞农业。（掌声）


何世明：这样成为一名真正的共产党员

何世明（十堰市委党校副校长）：全心全意为人民服务作为我们党的宗旨，他是一面旗帜。为人民服务也要与时俱进。特别是在共产党执政的条件下，为人民服务最本质的内涵，就是你执好政。第二点呢，确实要提高为人民服务的本领，它是决定为人民服务效果的最重要的基础。群众你不会动员，发展生产的思路你不会出，改变群众观念的办法你没有，你怎么能为人民服务？第三呢，要不断地解放思想，在为人民服务上提出更高的要求。譬如在我们这个地区，在解决温饱问题之后，怎么样使群众走上致富道路？在这个问题上要有新思路。所以，作为一个党员，就要立为人民服务之志，尽为人民服务之责，行为人民服务之事，创为人民服务之业。立党为公，执政为民，会服务、愿服务、服好务，成为一个真正的共产党员！（掌声）

主持人：何校长精彩的讲评，为我们今天节目做了一个精彩的结尾。感谢现场和电视机前的观众朋友收看我们这期节目。再见！

社 会 人 生

骄子的出路

主 持 人：潘志宏

嘉　　宾：周进芳　郧阳师范高等专科学校副校长

　　　　　周向红　郧阳师专学工处就业指导中心主任

　　　　　徐风阳　十堰市教育局大中专毕业生就业指导中心主任

现场观众：郧阳师专应届毕业生

首播时间：2003年3月22日

主持人：观众朋友，欢迎收看《车城大讲坛》。我们今天的现场呢，是在美丽的郧阳师专的校园里。跟我在一起的还有一群朝气蓬勃的郧阳师专的应届毕业生。过了今年的6月份，他们就要告别校园，走出象牙塔，走向社会。我想现在学生们考虑最多的问题，肯定是毕业后就业的问题。这也是我们今天《车城大讲坛》的主题。

下面我想问一下我们的同学们，最理想的工作是什么？

学生A：我虽然是学师范专业的，但是我更倾向于到政府部门、电台工作。

学生B：由于专业所学以及自己的爱好，我希望自己将来能成为一名教师。

学生C：我们所考虑的，无非也就是自己所学专业在人才市场的需求情况，还有就是待遇等等方面的问题。我个人是比较倾向于教师行业的。

主持人：除了就业的职位，如果可能让你们选择地点，你们会选择在哪里工作？

学生A：我是丹江的嘛，所以更倾向于到十堰。

学生D：有可能的话，我觉得在内地可能比较好些。如果说让我做第二选择，就去沿海。最坏的打算，我才考虑到西部去。

主持人：就是先到条件好的地方，最后才考虑去一些条件差的地方。

学生D：应该说是这样的。

主持人：如果一些私营企业，或者个体老板想请你去工作，还有一个国有大型企业也想请你去工作，你会选择哪个地方？

学生D：那么我要看它的薪水怎么样。

主持人：现在我还想问同学们一个问题，你们马上就要毕业了，是否曾经参加过一些人才招聘会，或者去某些单位进行应聘？有没有这样的经验？

学生D：有这样的经验。我曾经在丹江和十堰参加过。譬如说2003年3月7日在十堰举办的人才招聘会。当时我和一个同学就过去了。那里招聘人的单位基本上分为三种情况：第一种是要本科以上学历的；第二种，就是要机械工方面的，具有专

长的人才的；第三种，是要中专以上学历的。也就是说，没有纯粹地只要求有专科学历的。

主持人：这次的招聘会，你有没有找到自己合适的岗位？

学生D：应该说没有。

主持人：好！前面这位同学可以谈一下。

学生E：我曾经去武汉参加过两场全省范围的大学生招聘会。这两场招聘会都是面向全省的，甚至别的省也有来的。

主持人：你最大的感受是什么？

学生E：最大的感受就是人特别多。

主持人：你觉得现在找工作容易吗？

学生E：我觉得就近年和以后来说，形势不是很乐观。因为现在大学教育已经从精英教育转化成大众教育了。大学生现在也不是天之骄子了。

主持人：好。谢谢！（掌声）那么针对我们今天学生们非常关心的就业问题，我们专门请到了三位从事就业指导工作的人士，来跟大家共同探讨这个话题。有请我们的嘉宾入场。（掌声）这位是郧阳师专的副校长周进芳。中间这位是郧阳师专学工处就业指导中心主任周向红。那一位是十堰市教育局大中专毕业指导中心主任徐凤阳。欢迎你们！（掌声）

一年一度的就业高峰马上就到了。我有这样一个感觉，就是这两年的就业高峰期好像来得特别早，而且来得特别快。那么现在学生们最迫切想知道的一个问题，就是咱们今年的就业形势怎么样。

徐凤阳（十堰市教育局大中专毕业生就业指导中心主任）：今年是 1999 年我们国家扩招后第一届大学生毕业。全国高校毕业生达到 212 万人，是历年来的最高峰，增长幅度达到 40%以上。湖北省今年也有 13 万多的高校毕业生走出校门。十堰市高校这一块儿，加上中等职业学校这一块儿，人数将近 7 000 人。从这几年的数值来看，我认为目前的就业形势还是比较严峻，我们毕业生的就业压力还是比较大的。

主持人：我也看了一份资料，说现在咱们大学生的失业率比较高。前几年是 5%，去年达到 17%，那么在今年，很有可能这个数值会更高。

现在社会上有些人就这么说，原来上了大学，等于端上了“发的”铁饭碗。国家在你毕业后会给你找工作。那么现在呢，大学生毕业就等于失业。虽然这种说法可能有点过，但是在某种程度上，也是一种现实。

周向红（郧阳师专学工处就业指导中心主任）：我感觉毕业生就业形势确实非常严峻。对我们毕业生来说，有许许多多原来的一些观念和一些想法，恐怕要有所转变。

我觉得首先要转变的是“皇帝的女儿不愁嫁”的这种思想。就是觉得“进了大学门，就是国家人”。原来都是由国家包分配的，但是现在不是这种情况了。

第二个，我认为应该转变一次就业定终生的观念。

第三个要转变的呢，就是“铁饭碗”。原来一想，我就是要到国家的政府部门，我要到大中城市比较好的单位去。

第四个，我认为还要降低我们的就业期望值。

徐凤阳：现在我理解的，什么叫“就业”？在目前的形势下，所谓“就业”，就是有一份相对稳定的工作和一份相对稳定的收入。

现在随着医疗、劳动保险政策逐步地完善和实施，不管到民营企业也好，到集体企业也好，都有保险政策保障。

主持人：但是现在，学生们读了十几年书，好不容易上了大学，除了学生自己付出外，家里因为在资金上、精神上、感情上都投入得很大，所以家长也希望学生毕业后找到好工作，要有高收入、高回报。其实，他们有选择地去一些好单位，或者去一些好地方，也是人之常情。

周向红（郧阳师专学工处就业指导中心主任）：同学们受家长的影响是非常大的。估计占到有50%以上。一般来说，父母亲说的话孩子都听。

我们数学系有一个女同学。1999年5月份，我们就业指导中心组织了一批同学到深圳去打工，在一个电子厂里边。后来，10月份，这个丫头给我写了一封信。她说，她现在在那儿很好，已经被提为部门主管了。人家还包吃包住，月薪已经在1 500块以上了。

我感到很好，她可以在那里发展下去。

主持人：很愿意在那儿干。

周向红：到11月份的时候，她回来了。我说你怎么回来了？她说她爸爸给她打电话，说是在家里给她找了一份小学教师的工作，叫她回来，说那个安定一些。

我当时没有说什么，但是我心里想，很可惜。为什么说，好男儿志在四方，好女儿也应志在四方。就是说，如果有志于发展自己所学所得的，就应该到外边去闯一闯，获取经验。所以家长的一些观念也应该有所转变。

周进芳（郧阳师范高等专科学校副校长）：我们大学生的就业观念问题，按照一个通俗的话说，取决于社会存在决定社会意识。你看现在有些单位用人，有两个倾向我觉得值得反思：一个倾向就是，凡是要人，不管现在用不用得上，今后用不用得上，首先是要“高”、“新”、“尖”。要求本科以上，硕士研究生，甚至是博士研究生。

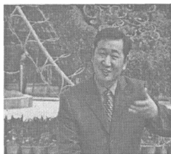
主持人：这种说法叫做人才高消费。

周进芳：第二种倾向，我就觉得有的用人单位，他们很急功近利。我现在招一个学生，只要会打字就可以。对于这个孩子今后在这个地方对我的事业发展有没有帮助，他不问。所以，我觉得这也是用人单位在用人的观念上，一个值得思考的问题。

主持人：家庭、社会以及用人单位的这样一些观念，给学生就业带来了很大的影响。在这种形势下，学校就会面临这样一种情况：如果培养出的学生社会不需要，或者社会觉得你这样的学生我不太需要，能力比较差，这对咱们学校是一种教育资

源的浪费。对咱们学生的利益，也是一种损害。

所以，咱们学校今后在教育模式和专业设置上，也要做一些相应的转变。



周进芳谈就业倾向和学校对策

周进芳：是的。学生的就业观念以及严重的就业形势，给学校，包括我们自己的教学思想、教学理念、培养模式，都带来了很大的挑战。如果我们还像过去的计划经济时代一样，我能够培养什么人，我就招什么人，不问社会上需要什么人，不问我们地方经济和社会发展需要什么人，不考虑这个问题的话，你这个学校今后就是死路一条。（掌声）

主持人：学校是大学生走向市场的第一个实践场所。他要通过学校了解和联系外界。我们有些学校也有这样机构和设施，给大学生进行毕业后的就业指导。咱们郧阳师专有没有这样的专门机构做工作？

周进芳：今年以来，我们郧阳师专也感觉到，这是一项非常的重要工作。

所以，我们做的第一项工作，就是使全校上下高度重视就业问题。把学生的就业率作为衡量我们办学成败的标准。

第二个，我们不仅设有专门的机构，而且对这个机构加大投入。加大人力、物力、财力的投入。

第三个，广泛地收集各种就业信息，积极稳妥地委托一些中介机构，把我们的毕业生推向市场。

对于工作的学生，在学籍管理上、在考试方式上，给予了很充分的自由。开了很多的绿灯。这是过去没有做到的。

主持人：哪些绿灯？

周进芳：你譬如说，学生要出去找工作，可以请假 1 个月。你的考试因为找工作、因为试用单位要试用你错过了？不要紧。你试用时期结束了，回来后学校专门给你提供补考的机会。这都是为了方便我们在座的同学。

主持人：创造机会！（掌声）也就是说啊，为了把你们学校的学生，可以说是嫁出去，找个好“婆家”，找份好工作，你们也花了不少的心思啊。在这样的一些措施实施下，咱们这两年的就业形势怎么样？

周向红（郧阳师专学工处就业指导中心主任）：我们 2002 年的就业率是比较高的。高于湖北省百分之七十几点几的就业率。我们达到了百分之八十九点几。

主持人：不知道周老师从事就业指导工作有多少年了？

周进芳：我从事就业指导工作已经 14 年了。

主持人：在实际工作中，你跟用人单位联系，跟学生也接触。那么你觉得，我们学生

现在为了找到份好工作，找到合适自己的工作，他们应该做哪些努力和准备？

周向红：首先，我觉得我们同学在学好自己的专业基础知识的情况下，要博采众长，还要学习其他的、能够适应社会生活的各种能力。比如说，所学专业是中文的，那你要会计算机，你要会英语，还要做好到基层去、到艰苦的地方去工作的思想准备。

徐凤阳（十堰市教育局大中专毕业生就业指导中心主任）：特别是具体到我们郧阳师专这个专科层次，要给自己找到个切入点，给自己定好位。

主持人：举个例子？



徐凤阳：要给自己定好位

徐凤阳：现在我们大学生一谈，就是就业难。“难”在哪个地方呢？主要是认为，没有找到他自己所理想的工作，就是没找到工作。实际上，据我们去年对十堰市下边几个县进行的调研来看啊，真正的基层还是需要人才的。

譬如说，我们去年到竹溪。竹溪的卫生系统他们就说，这六七年来，没有一个科班出身的本科生回去工作的。他们还说，前年好不容易从郧阳医学院毕业生中七挑八选，用许诺，引进了一个专科生。就这个专科生，还是通过自学考试，以成人形式毕业的。县里把他放在县里的一个镇上工作，镇里的领导都非常重视他。还说，你只要在这里安心搞、安心工作，我准备花钱让你出去进修。

这说明什么呢？我们国家从小的方面来看，好像人比较多。实际从整体上来看啊，我们的人才不是多，而是缺。和西方发达国家相比啊，还是少。

周进芳（郧阳师专高等专科学校副校长）：这是一个错位现象。一方面，需要人才的地方很多，人才不愿意去；另一方面的话呢，显得好像人才很拥挤，大家都在挤这个独木桥来找工作。

周向红（郧阳师专学工处就业指导中心主任）：现实就是“孔雀东南飞”，都往浙江沿海一带去，不愿意到其他的什么地方去。

徐凤阳：具体到我们十堰市来谈这个问题，实际上，譬如说教育系统，每年都要公开招聘老师，像去年郧西、郧县、……

主持人：报名的人多吗？咱们这个学生。

徐凤阳：报名的比较多。这个现象说明什么呢？基层还是需要人，不是不需要人。但是我们很多的专科层次的毕业生啊，他还是浮在上面，沉不下去，不愿意到最基层去。

周向红：我认为，咱们这些大学生们一般的都有点放不下架子。我们的大学生，如果说你有真才实学，那你不管怎么样，就是在基层，也会很快就被人家发现的。

1994 年，有一个学英语的大学生，他分到了东风轮胎厂。那个时候刚好赶上

跟马来西亚合资。人家的做法就是：大学生？我不管你是谁，你首先要到车间去锻炼。有一天，马来西亚的老板到车间里去巡视。老板用英语说话就说了一串。那些同事都听不懂，就是他跟那个老板对上了话。马来西亚的老板就说，这车间里还有这样的人才？快点，快点……很快，就把他调到经理办公室当助理去了。

主持人：只要是人才，到哪儿都会闪光。

周向红：对！到哪儿都会被人家发现。

主持人：那就是脱颖而出了！我听说，这两年你们输送了很多学生到西部去就业。从什么时候开始搞这项工作的？

周向红：是2000年。国家发出西部大开发号召那年。我们也感觉到，既然西部大开发，肯定就缺人才。所以我们就通过《中国青年报》上刊登的热线啊，打电话，就联系上了。

主持人：你们一开始给同学们做动员的时候，说咱们到西部去工作，同学们是什么想法？他们愿意去吗？

周向红：开始的话呢，难度确实是很大。因为西部在想像当中的话呢，就是黄沙满天、戈壁荒滩。

主持人：环境苦啊！

周向红：唉！环境非常艰苦。去了的话呢，没有水喝不说，一年恨不得洗不了一次澡。

周进芳（郧阳师专高等专科学校副校长）：尤其是听说一辈子只洗两次澡。出生的时候洗一次，去世的时候洗一次。

主持人：那学生都害怕了！这两年通过你们做了这么多的工作，现在的学生再提到去西部工作，还愿意吗？

周向红：今年新疆生产建设兵团农一师人事局到我们这儿来招聘。报名的同学，我们现场就有。当时报名的同学多得在教室里都坐不下了。有200多人。



周向红：择业观念在转变

主持人：也就是说，现在很多同学都愿意去啊。

周向红：令农一师的黄科长始料不及，他吓一跳！他说怎么有这么多的学生报名啊！从2000年到2001年、2002年这三年，我们到新疆就业的学生已经将近80名。所以今年毕业的同学们因为对新疆也有所了解了，加上他的同学也在那个地方，打电话证实了一下，并不是那么艰苦。条件也挺好，工资、待遇也还不错。所以你看，我们这个艺术系的，同一个寝室的4位同学坚决要一块去。

主持人：今天在座的毕业生里面，有多少今年报名去西部工作的？

周向红：至少也占了1/3。

主持人：你好，听说你签了协议。你这个思想观念怎么转变过来的？

学生 E：第一个原因，我先是打电话问那边的同学，他们说还可以。所以我觉得他们在那个地方呆得住，我应该也呆得住。

第二，我觉得那个地方也缺乏人才。对我们学艺术专业的来说，在那个地方，相信会是一个热门的吧。

第三个原因，还是我给我自己做了很大的思想工作。我觉得年青人应该出去闯一闯。没有什么大不了的。（掌声）我刚开始是准备考本科的。后来想想，内地的就业冲击太大，我能就业就先就业。所以就像那位老师刚才说的，打算先就业，再择业，最后创业。我相信我在新疆肯定会发展得很好。（掌声）

主持人：难道你就不怕在那儿一年只能洗两次澡吗？（笑声）

学生 E：听说条件已经改善了。没关系，我相信会很好的。我建议大家毕业以后一起过去。好吧？（掌声）

主持人：听说当时不仅是你一个人报名，你们同寝室的好像都约好了一块儿去。

学生 E：对。4 个人。

主持人：你们同寝室的还有哪几位在？你怎么想到去西部工作？

学生 F：那个时候，好多人也不敢去。但是我觉得，如果我们有这个机会到新疆去发展，那个地方会有我们发展的天地的。

主持人：希望你们在那儿真的有很好的发展空间。

学生 F：谢谢！（掌声）

主持人：同学们还有什么样的想法或者建议？都可以提一下。

学生 H：我想自己创业。我感觉丹江的这个柑橘产业潜力巨大。其中，广东健力宝集团公司和山东的汇源果汁公司都是这方面的龙头企业。假如找不到工作，又有机会的话，我就去学一学，然后再回来创业。要是到时候政府部门能支持，那就最好不过了。（掌声）

主持人：等你将来成了柑橘大王，我相信你那些去西部工作的、或者在某个私营企业工作的同学，不是要给你打工啊，他们会把柑橘送到新疆去的。（掌声）

学生 I：我想自己当老板。有句话说得好，“不是工作难找，而是缺乏发现工作的眼睛”。我可以开一个“猎头”公司。好听一点儿，叫就业再培训公司。我把名字都想好了，就叫“天网”。意思就是把人才一网打尽，然后送到公司里边去。其实企业就像一辆马车一样，它不仅需要马。



郧阳师专学生向嘉宾提问

主持人：也需要帮它相马的。

学生 I：而且还是需要“鹰”帮它发现人才。

主持人：我觉得你这个思路非常好啊。我想，今后肯定会有很多咱们郧阳师专，包括其他地方的毕业生到你那儿去的。不知道你的猎头公司什么时候成立？

学生 I：相信很快。

主持人：谁还有这样的想法？自己创业，或者对就业还有其他新的观点的。

学生 J：我想，在找工作的时候，你应该先看那个专业是否适合你，是否符合你自己心意。如果说符合心意，那就行了。



主持人：是自己选择的就行了。

学生 J：对。

主持人：不用过多地听别人的意见。

学生 J：是的！

学生 G：我相信一句话：没有最好的工作，只有最适合的工作。谢谢！（掌声）



学生 J：我觉得现在除了就业观念要转变，这是一个重点以外，我们还要加强自身的锻炼，就是综合素质的提高。譬如说计算机运用能力，并不在于把计算机等级证书拿到手，而是在于实际操作的能力。

另外一个，我觉得至少我们在座的每一位现在都是比较年轻的，可以有更多的青春和时间去奋斗一下，所以不在乎在哪个地方，或者说在哪个比较好的单位就业，而是在于去奋斗出一片属于自己的天空，描绘出一片属于自己的色彩。（掌声）



郧阳师专学生向嘉宾提问

主持人：听了咱们在座的一些学生的想法，我觉得大家现在的观念基本上已经都转换了。我想这是个好兆头。大家今年肯定会找到自己满意的工作，找到属于自己的一方天地的。现在很多时候啊，咱们的学生毕业了找工作，其实就是在等着社会或者是别人来挑选你们。其实我觉得，大家应该更多地考虑的是我应该去做一件什么事业，我去挑别人。不是被动地去就业，而是主动地去选择。只有这样，才能更好地体现自己的价值。大家觉得是不是啊？（掌声）

众学生：对！是的！

主持人：接下来，同学们针对就业的问题有什么建议或者问题？可以跟咱们的嘉宾交流一下。

学生 K：当前大学生就业面临一个艰难的困境。我们国家有没有意识到这一点，而采取

一定的措施？谢谢！（掌声）

徐凤阳（十堰市教育局大中专毕业生就业指导中心主任）：作为政府部门，怎样应对目前这个就业压力呢？市委、市政府对人才问题非常重视。市委书记赵斌多次讲过，现在我们十堰市面临三大机遇。东风公司和日产公司合资、南水北调、第二轮扶贫开发，这都需要大量的人才。不要说东风公司和日产公司合资，我只需要机械方面的人才、管理方面的人才；也不要说南水北调工程上马了以后，只是需要水利水电方面的人才。因为它是个系统工程，它带动了方方面面的对人才的需求。对今年的毕业生就业工作，我自己认为还是比较乐观的。

周进芳（郧阳师专高等专科学校副校长）：就我所知，李岚清同志在2002年12月召开的会议上，呼吁我们的各级政府、各级人才主管部门、各个能够吸纳大学生的单位，把人才储备起来。为今后为我们的建设发展服务。这是第一。

第二个，国家出台的政策就是保障我们大学生的，无论是在国有企业还是在私人企业，让他们都能够享受到社会的保障。

第三个，就是鼓励我们大学生到边疆、到西部，到这些欠发达的地区去开发。而且国家将会出台一系列相应的政策。国家是这样认识的，大学生是我们的人才，我们的未来依靠大学生。如果国家对培养出来的大学生，不去用他、不去使用他的话，我觉得不仅对我们学生的个人和家庭是一种损失，对国家也是一个很大的损失。（掌声）

主持人：哪位同学还有问题？

学生M：一般的用人单位，它都要招本科生以及更高学历的学生。在这个残酷的现实面前，作为我们专科生，出路究竟应该在哪个地方？



郧阳师专学生倾听嘉宾精彩讲演

主持人：我想这个问题不光咱们郧阳师专，咱们十堰其他学校的学生肯定也特别关注。

周向红：我觉得要纠正一下咱们同学们说的“残酷的现实”。我们不必这么悲观，也不必这么害怕！（掌声）

徐凤阳：你说这个专科生就业难。我想请问一下，现在中专生就业难不难？实际比你们更困难。现在为什么中专生的就业形势好于专科生，特别是技校毕业生，还出现了供不应求的

局面？

我给大家举几个例子。我们十堰市的技工学校，去年，包括今年的毕业生的工作单位，都已经落实了。还有我们十堰市计算机学校。他们跟你们几个系的专科生比，按说是没有你们层次高吧，可他们为什么就能够找到就业单位呢？我们十堰市的汽车工业学校全部是中专生，他们的就业形势也比较好。

这些无非就是因为刚才周主任谈的原因。他给自己定位定得比较准。如果你抱这个态度，从这个角度来求职的话，我想就业应该不是什么大问题。

周进芳：我指两条路，看算不算对于专科这个层次的同学的出路在哪里的回答。如果你的家庭经济允许，如果你个人在学业上还有潜力可挖，你就深造吧！如果这条路“此路不通”，那么你就学好一技之长吧！有了真正的实际的本领，再到艰苦的地方去、到基层的地方去，那个地方有你就业、发展、创业的天空。（掌声）

主持人：刚才这个讨论是非常激烈啊。可以说，咱们大学生就业的问题，是一个引起社会密切关注的，而且深层次讨论的话题，不是我们在这么短的时间内就能够给它讨论清楚的。那么我们在节目的最后啊，想请咱们的嘉宾，用一句话总结一下今天的访谈。

周向红：希望我们的家长们对同学们多一点理解；希望社会对我们的学生们多一点关爱；希望我们同学们能够找到自己满意的工作！（掌声）

徐凤阳：我们大学生首先要相信自己会成功的。要自信！（掌声）

周进芳：我送给大学生们一句话：社会对于我们每个人来说，并不总是公平的，你要去适应它！（掌声）

主持人：在这里呢，我想送给同学们一句话：如果你有能力改造这个社会的话，就让别人来适应你；如果你暂没有这个能力去改造社会的话，你就去适应这个社会，就去适应别人。在节目的最后呢，我还想送给我们所有的毕业生一句祝福：祝大家心想事成，早日找到属于自己的一方创业天地。

好！非常感谢我们的嘉宾和现场的同学们参与今天的节目，也感谢电视机前的观众朋友收看本期《车城大讲坛》。再见！（掌声）

春蕾的期盼

主 持 人： 操建华

嘉　　宾： 王全芝　十堰市妇联副主席

胡安梅　中共十六大代表

曾世琴　11岁，西沟乡中心小学春蕾女童班学生

现场观众： 十堰市实验小学师生

人民商场员工

其　　他： 刘　军　捐赠者

付继忠　十堰人民广播电台记者

首播时间： 2002年11月23日

主持人：观众朋友，欢迎走进《车城大讲坛》！因为妇联的关系，今天来到车城大讲坛的女性朋友特别多。我提议，为这特别多的女朋友鼓掌欢迎！（掌声）我们台上有3位嘉宾。这第一位嘉宾呢，是十堰市妇联副主席王全芝。据我了解，自从您参加工作以来好像一直从事妇女工作。

王全芝：20年了。

主持人：20年了，可以说是妇女问题的专家了。

王全芝：算不上。

主持人：今天欢迎您能来！（掌声）

王全芝：谢谢！

主持人：这还有一位大家可能已经认识了，叫胡安梅，胡老师。她作为十堰市唯一的党代表，刚刚参加完党的十六大会议，从北京赶到我们的演播室参加我们的节目。我们非常的荣幸。欢迎你！（掌声）



由左至右：主持人 曾世琴 王全芝 胡安梅

胡安梅：大家好！

主持人：这还有一位小嘉宾。叫什么名字？

曾世琴：曾世琴。

主持人：今年几岁了？

曾世琴：11岁。

主持人：在哪读书？

曾世琴：在西沟乡中心小学。

主持人：上几年级了？

曾世琴：四年级。

主持人：好！也欢迎你！（掌声）今天的现场观众是来自十堰市实验小学五（1）班的老师和同学们，以及人民商场的员工们。同样也欢迎大家！（掌声）大家可能已经猜出来，今天我们节目的谈话内容和孩子有关。准确地说，和女孩子的学习有关。叫“春蕾的期盼”。节目开始之前，我们先看一个电视短片。

电视短片：

解说词：这里地处湖北省的西北角，三面与陕西省接壤，历史上就是一个非常荒凉，流民奔串的贫困地方。史称“朝秦暮楚”之地。现在叫湖北口回族乡。经济发展的滞后，使这里的贫困适龄学童高达920人之多。中途辍学、失学的流动生有150多人，女童就占70%。

失学女童同期声：

“没得钱上学，我不上了。”

“屋里没得钱，我想上学。”

“我想上学，我们屋里没得钱。”

“爷爷病了，都没得钱摆治，我学校钱还没交齐。”

“家里没得钱，我想上学。”

……

解说词：民办教师胡安梅的父亲胡德荣，是火地沟教学点第一位老师。在这个不通路、不通电的地方，胡德荣教书育人21年。1992年临终时，他给女儿留下了一份特殊的“遗产”，一大叠为学生垫付学费的欠账单，累计960元。女儿胡安梅理解父亲教书教得一贫如洗却痴心不改的情怀，那就是不能让火地沟村成为文盲村。于是胡安梅又继承父业，义无反顾地接过父亲手中的教鞭，继续用微薄的工资，为十几个特困学生垫付学费，兢兢业业地把青春奉献给了大山。1996年9月，十堰市妇联、市妇女儿童工作委员会，到郧西县湖北口回族乡走访调查后，决定救助该乡30名儿童完成九年义务教育，并从此拉开了郧西县实施“春蕾计划”的序幕。2000年9月，在郧西县妇联的努力下，该乡又有30名女童得到了省妇联“春蕾计划”的救助。



讲到动情处，胡安梅哭了

主持人：好，节目就放到这里。胡老师，我看到你刚才已经是热泪盈眶，是不是触景

生情，想起了当年教书的情景？

胡安梅：……（呜咽）

主持人：王主席，刚才片子中提到的"春蕾计划"，那么我们想知道什么叫"春蕾计划"？

王全芝："春蕾计划"是1992年全国妇联和中国儿童基金会为了解决失学、辍学的女童而实施的一项计划，叫"春蕾计划"。它主要是解决女童入学难，女性素质差，多胎生育这样的一个恶性循环的状况，而开展的一项活动。

主持人：有这么多的失学儿童，而且女孩多于男孩。是不是"重男轻女"呢？

王全芝：旧的传统的观念，"重男轻女"的思想，在我们十堰市吧，还是存在的。

主持人：胡老师，我们台曾经报道过你的事迹，那个题目叫……我现在还记得叫《胡安梅和她的欠账单》。片子中说，账单是你父亲留下的。那么是不是都是你父亲留下的？还是你手上也有一些的欠账？我想知道当时的一些情况。

胡安梅：在我父亲手上上学的学生，他们欠了我父亲的款，而且等他长大了，有小孩上学了，他又欠我的款。这样，有的就是父子两代欠钱。所以不但有我父亲的欠款，还有我的欠款。加起来，从1992年至1996年，欠我的钱是600多块钱，欠我父亲的是960多元。

主持人：加起来有1 000多块钱。

胡安梅：对。

主持人：他们欠钱，还要继续叫他们读书，叫这些失学儿童在班上读书。

胡安梅：我在初中毕业的时候，非常想上高中和中专。就是为了他们，我没机会上学了，我哭了好多次。因为那个时候我爸不在了，他是1992年正月不在的，所以我们家里也没人支持我上学。当我暑假回来的时候，面对许许多多的学生，那些学生，他们就像刚才短片看到的一样，他们就缠着我上山挖草药还钱。看到我回来之后，都要求我，要我回来教他们。所以我抱着一方面收钱，一方面试着把他们教半年的态度，我就走上了讲台。走上了讲台后，不但没有收回父亲的欠款，反而在我自己的欠账单上，欠了好多钱。于是教到1992年的年底那个时候，我很想出去，不教了。第二年正月的时候，我都收拾好了，准备出去。但是一想，我走了之后，这些可怜孩子们，就没人教他们了。我上车以后，想想，不行。就又下来了。我就想把我这仅有的一点知识传授给他们，让他们今后不会再和我一样没书读。

主持人：你所带的班有多少学生？

胡安梅：我当时的学生是有23个。

主持人：23个。如果说没有钱的话，也不许赊账，就是也不让他们欠款的话，那么将会有多少学生呢？

胡安梅：当时如果不让欠款，如果一分钱不欠的话，这些学生，我觉得在我们那里可能全部都读不成书。

主持人：读不成了。

胡安梅：那就剩一个老师了。

主持人：老师最后也不存在了，因为没有学生了。

胡安梅：就是这个老师都没有学生了，这个老师还教啥呀？还称什么老师？就不叫老师了。（掌声）

主持人：你是什么时候上学的？

曾世琴：我是七岁的时候。

主持人：那么你一直上学都没有中断，一直在读书，是吧？

曾世琴：是。

主持人：那你这个学费谁给你交的，你知道不？

曾世琴：是亲爱的叔叔、阿姨们。

主持人：叔叔阿姨们又……又不给你交学费，那你会怎么样呢？

曾世琴：会……我就会没钱读书了。

主持人：没钱读书了，干啥呢？

曾世琴：就是在家里天天帮妈妈干活。

主持人：那你能干什么活呢？

曾世琴：我会洗碗、扫地。

主持人：洗碗、扫地。那长大以后没文化怎么办？想过没有？

曾世琴：……（无语）

主持人：我们市的“春蕾计划”是从哪一年开始的？

王全芝：咱们十堰市是从 1996 年开始的。

主持人：1996 年，这样已经有六七年了。

王全芝：6 年历史了。

主持人：那么这六七年时间，“春蕾计划”实施得怎么样？

王全芝：在我们这儿，可以说在全省都是比较可以的。我们 6 年来呢，先后在全国妇联、中国儿童基金会和省妇联，以及社会各界，一共募集到资金 200 万元，帮助将近 1.4 万名女童重返校园。其中，办了“春蕾女童班”是 11 个，有 698 名女童在校就读。

主持人：1996 年之前，十堰市的失学儿童的状况是什么样的？

王全芝：6～14 岁适龄儿童中，有 2.1%的失学、辍学的儿童；在这个 2.1%当中呢，女童就达到了 60%以上。占的比例是相当大的。

主持人：相当大。如果任其发展的话，也就是没有“春蕾计划”，也没有“希望工程”，将会造成什么样的结果？对于我们这个地区……

王全芝：那就会出现新的“文盲”，整个十堰市的人口素质就会下来。

主持人：刚才胡老师也说了，老师的对象是学生；没有了学生，老师也就不复存在。

那么现在和你当年，1992年或者是1996年，在你那个班上和原来相比，有什么不一样的地方？

胡安梅：我觉得那变化挺大的，变化特别大。

主持人：有哪些变化？

胡安梅：就是从1996年，在新闻媒体宣传以后，我所在的学校和我个人受到了许许多多好心人的关注和关心，并且收到了他们的捐款。从1996年直到现在，我已经收到了8.4万元的捐款。我把它存在了银行，设立了一个基金。然后用这个基金救助学生。从1996年至今，奖励、救助的学生是411人次；奖励的老师，就是民办老师是34人次。现在我们那里的学生不但能把小学上完，还可以上初中。当年我刚参加工作的时候，我们那里的学生，也就我一个人是初中毕业。所以我算我们村上的一个"秀才"，不管啥都是由我说了算。因为他们没有知识。就我知道，我错了也是对的，反正大家都是这么认为。但是现在不一样了，现在我哪些地方说错了，大家都懂，因为他们上了初中了。有的觉得有信心上高中了，我的那些语言毛病，他们都能够指出来了。

主持人：当初仅仅你是"秀才"。现在的"秀才"就比较多了。

胡安梅：对，对，对。现在的"秀才"很多了。

主持人：那你当时所带的班有20多个学生，现在有多少？

胡安梅：现在我们学校的学生有90个。

主持人：噢。90个。学生多了。

胡安梅：学生也多了。不光是我们村上的学生都能上学了，而且陕西的学生也来我们学校。

主持人：老师也不止你一个人了？

胡安梅：老师，现在老师有两个。

主持人：有两个，增加了。

胡安梅：对！

主持人：你现在身份有所改变，十六大党代表，就读于郧阳师专。在这个"扶贫济困"，继续帮助失学儿童上，还要做哪些工作？是不是有一套计划呢？

胡安梅：现在嘛，就是非常感谢组织给了我这么高的荣誉，使我当选了党的十六大代表。我想借这个机会，能更多地向社会，多了解一些信息，能够向高层的领导，向他们再反映一些情况。看能不能多帮助我们山区，特别我们山区里边的女孩子们，能够使她们上学。作为我自己，我现在在郧阳师专学习。多学文化知识，回去多教出几个山里的女孩子，让她们将来有出息，有本事。山里的人口素质不提高，我觉得我们这个小康社会就没法实现。

主持人：在这个救助过程中，我想知道有哪些捐助者。我们想通过媒体公布一下这些好心人。

王全芝：从1996年以来，十堰市接受援助的款项，世界各地的都有。当然很多都是不留名的。

主持人：不留名。

王全芝：不留名的。不愿意透露自己的真实姓名。像郧阳教院有一个很不富裕的老师，他看到了“春蕾在期盼”这个片子以后，主动结对救助了一个小孩上完初中，但是他没有留名；还有在银都商厦工作的一个职工，他看了这个片子以后到我们妇联捐赠了钱，让我们去救助失学女童。至今我们不知道他的姓名。

主持人：巧了。我们经过多方打听，多方努力，今天这个人来了，就在我们中间。

王全芝：感谢！（掌声）

主持人：我来问一下。

王全芝：好！好！好！

主持人：当时妇联只知道银都商厦有一个人来捐助。把你当时的捐助情况跟大伙说一下。

刘　军（捐助者）：我当时主要就是看了十堰电视台百姓频道的《春蕾在期盼》这个片子，非常感动。觉得片中的女童，现实情况确实非常需要救助。所以当时就到妇联去捐了点钱，希望她能够继续她的学业。

主持人：你叫什么名字呢？

刘　军：我姓刘。

主持人：叫什么名字还是不愿意说。

刘　军：因为我觉得“春蕾行动”本身意义，在于让这些失学女童能够感受到一种社会的关爱。所以对我来说呢，让她感恩于这个社会，比感恩于某个人来说更有社会意义。再一个，今天胡老师也在座，我也看过她父女的一些事迹。我们跟他们相比呢，仅仅是尽了微薄之力，还差得很多。

主持人：那么从此之后是不是打算每年都捐了？

刘　军：我是准备捐助她到初中毕业，完成九年义务教育。

主持人：谢谢你！（掌声）

胡安梅：谢谢！

主持人：我发现，今天我们在演播室也能搞“手拉手”活动。因为今天有来自城区的孩子，也有来自农村的孩子。像这位，就是农村的孩子。你是西沟乡的吧？

春蕾班女童A：是。

主持人：你呢？

实验小学学生A：我是市实验小学的。

主持人：实验小学几班？

实验小学学生A：五（5）班的学生。

主持人：五（5）班的学生。你们愿意手拉手吗？

实验小学学生 A：愿意！

春蕾班女童 A：愿意！

主持人：那拉一下吧。（掌声）在学校里参加过"手拉手"活动没有？

实验小学学生 A：原来参加过捐助一些贫困山区的孩子，那时候我就特别地感动。

主持人：特别感动。那么农村的学校你去过没有？

实验小学学生 A：我有时候去县里，去县里经过，那条件没有我们学校好。

主持人：哪些方面没有你们学校好？

实验小学学生 A：譬如说，就单说房子吧，他们的教室比我们的差。我们也应该好好学习，为祖国争光。

主持人：那你每次参加这个"手拉手"活动要捐钱呀，家长是什么意见，你是怎么想的？

实验小学学生 A：就是非常支持我。我爸爸说，一是培养我的同情心，二呢也是让山区的孩子多感受一点温暖，多受一点教育。这些是我们心甘情愿的。

主持人：你到她们学校去过吗？

春蕾班女童 A：没有。

主持人：没看过吧。你认为是她们学校好，还是你们学校好？

春蕾班女童 A：她们学校好。

主持人：为什么呢？

春蕾班女童 A：因为她们学校都是一幢幢的楼房，比我们学校好多了。

主持人：你是听她说的吧！还是你自己感觉到的？

春蕾班女童 A：我自己感觉到的。

主持人：这是你的小孩吧？

春蕾班女童 B 母亲：是的。

主持人：她现在读几年级？

春蕾班女童 B 母亲：四年级。

主持人：一直以来，这个学费是谁交的呢？

春蕾班女童 B 母亲：是上级领导交的。

主持人：中间休学了吗？停下来过没有？

春蕾班女童 B 母亲：没有停。

主持人：没停过。每年交多少学费呢？

春蕾班女童 B 母亲：交 240 元。



采访生活条件迥异的女童

主持人：如果没有这笔钱，她还能不能继续读呢？

春蕾班女童 B 母亲：没有这笔钱不行了，读不上了。因为我们两个家长无能力，没有办法。

主持人：没有能力。在我们国家，不管是农村还是城市，不管是男的还是女的，他们

受教育的权利应该是一样的。那么我想请问一个问题，王主席，在我们十堰市，目前毕竟还存在着城乡差别和男女差别。那么“春蕾计划”在实施中还存在什么问题？就是还需要什么人，做什么工作？

王全芝：发展还不平衡。有些地方对这个“春蕾计划”还不太了解，有的地方关心、支持不够。同时呢，还有相当一部分女童即将辍学或失学，有的已经失学在家。今天上午，我们就从竹山县潘口乡的三台小学“春蕾女童班”上获悉，就在潘口乡，现在还有近 300 名孩子，特别是女童，即将失学、辍学在家。这项工作任务还是比较大的。特别是各级妇联、社会各界、我们的热心人士，还应该伸出援助之手，让我们十堰市所有的女童都能够上学。不至于再出现新的文盲。（掌声）

主持人：我们今天来的观众有不少是人民商场的员工。我想问一个问题，看到农村的失学儿童，作为母亲是不是心里也不好受？

人商职工 A：感觉心情确实不好受。

主持人：不好受。那么是不是希望他们也像自己的孩子一样，在学校里成长、读书？

人商职工 A：是的。应该的。

主持人：怎么看这个“春蕾计划”？

人商职工 B：我觉得我们每个人都有责任把这个事情做好。（掌声）

主持人：人民商场社会公众形象比较好。每当你们企业开展社会捐助的时候，扶贫济困时候，你作为个人怎么想？大家怎么想？怎么看这个问题？

人商职工 C：人民商场每次搞义捐活动，我们每个员工都是非常踊跃的。

主持人：每次你都给了吗？

人商职工 C：只要是有，每次都给了。

主持人：周围的同事都给了吗？

人商职工 C：一般都给了

主持人：她们私下里怎么议论的？

人商职工 C：毕竟我们生活的环境，相对来说，我们的条件肯定要比山区强一些，各方面都要好些。大家都愿意用自己的一份爱去赢得……就是说去帮助比我们条件差一点的人。

主持人：我知道你是最早报道胡安梅事迹的。是吧？

付继忠（十堰人民广播电台记者）：对。对！

主持人：那是哪一年？

付继忠：1996 年。

主持人：也就是“春蕾计划”刚刚实施的时候。

付继忠：对！

主持人：当时的情况你是怎么知道的？又是怎么报道出来的？

付继忠：小胡父女是典型的两代人。出现这个情况是因为郧西很穷。我们作为一个记

者，这是我们的一种社会责任。如果我们不把这个宣传出去的话，那么我们想把这些落后、愚昧的状况改变过来是不可能的。

主持人：职业的责任感迫使你必须把这个事给报道出来。

付继忠：对。确实是这样！

主持人：好！西沟乡也是十堰的城区，你们那边怎么样？

西沟乡小学校长：郊区。

主持人：郊区。

西沟乡小学校长：这几年，我们一直致力于解决特困学生入学问题。但是，西沟乡作为一个特困乡，解决特困生的问题确实是财力非常有限。所以我们市妇联、区妇联联合，又帮助争取办了个“春蕾女童班”。

主持人：就是说，现在已经办了“春蕾女童班”。

西沟乡小学校长：对。对！我们今年9月份开办的。

主持人：还需要社会继续帮助，是不是？

西沟乡小学校长：是的。但是我们现在仅仅是解决了一个年级的特困学生问题，还有其他年级。现在我们还是非常着急。

主持人：那你呼吁一下。

西沟乡小学校长：作为一个学校校长，我真切地希望我们的社会各界进一步关注我们西沟乡，特别是我们特困女童的入学问题。谢谢大家！（掌声）

实验小学学生 B：我认为人人献出一点爱，世界将会变成美好的明天！

实验小学学生 C：我觉得，如果我们十堰的人，只是捐出自己的……哪怕只有一毛钱或是几分钱的话，我们的世界将会多么地美好，山区的同学们也会上得了学。最后我们会手拉手，一起来跳舞。（掌声）

主持人：节目到最后了，希望我们台上的3位嘉宾，每人说一句话，畅想一下“春蕾计划”，或者说用一句话概括今天的谈话内容，结束今天的节目。

王全芝：我希望我们在座的和社会各界继续关注我们的贫困女童。再伸出温暖的手，再多办一个、两个、更多的“春蕾班”，让我们所有的失学女童都能够上学，改变她们的面貌，提高她们的素质。谢谢各位！（掌声）

主持人：好！胡老师，您说一句。

胡安梅：作为山区的一个老师，我首先非常感谢党组织和社会各界的好心人，对我们山区孩子的关心、爱护。在这里，我向你们敬礼，感谢你们！再次请求社会各界一如既往地关心我们山村的教育，特别是关心我们山村女童的上学问题。谢谢！（掌声）

曾世琴：我还想继续——继续读书。

主持人：“春蕾计划”就是让每一朵花蕾都开出来。但是花蕾的开放需要阳光、土壤和水分。只要像孩子们说的一样，人人献出一点爱，那么每一朵花蕾都会在十堰的大地上盛开、绽放。今天的节目就这样。谢谢各位。再见！

打造十堰安全城

主 持 人：操建华

嘉　　宾：王庆华　十堰市公安局党委书记、局长

现场观众：十堰市公安局领导及部分民警

东风公司销售部部分员工

十宝大酒店员工

首播时间：2002年12月14日

主持人：《车城大讲坛》，谈公众关心的事。对于一个亟待发展的汽车城来说，对于在这个城市投资的投资者来说，对于生活在这个城市的每一个人和家庭来说，生命和财产安全，包括公共环境的安全，都是公众关心的话题之一。

今天我们谈话的题目是：《打造十堰安全城》。"打造十堰安全城"这句话不是我说的。是十堰市公安局党委书记、局长王庆华最近说的。现在我们有请王局长出场！（掌声）

您好，王局长。今天来我们现场的有两部分人：一部分是穿警服的，另一部分是不穿警服的。穿警服的在我们眼中来看，都是警察。是什么警种的警察，我就要请教十堰市"一号"警察了。请问今天到场的警察警种有哪些？

王庆华（十堰市公安局党委书记、局长）：今天为了参加这期《车城大讲坛》，我们公安局各个警种的代表都来了。包括各个分局、各个派出所、各个科室的主要负责人，也全部到齐了。



主持人与市公安局局长王庆华（右）

主持人：全部到齐了。

王庆华：包括局党委成员，在家的也全部到齐了。

主持人：好！感谢多个警种的警察，以及警察领导们参加我们《车城大讲坛》的谈话节目。（掌声）这边不穿警服的，有东风公司销售部的有关领导，温州的客商，"十宝大酒店"金克宁董事长以及他率领的员工们。（掌声）

王局长，有一句古话，就是："路不拾遗，夜不闭户"。这句老话描述的美景，是老百姓所向往的。但是在现实生活中，我们却很难发现。我们了解到，您最近

提出了“打造十堰安全城”的工作目标。我们认为这是一个伟大的目标。可是，您为什么要自我加压呢？

王庆华：我是这么想的。这个古话说，“安居才能乐业”。不安居，百业不可能兴旺。没有一个安全的环境，任何事情都是做不好的。这是第一。第二，发展需要安全。在我们招商引资的一些会议上，一些方面经常讲到，我们十堰是一个卫生城、园林城、双拥城，等等吧。有很多桂冠。但是我们想，如果能在后面再加上一句：“十堰是一个安全的城市”，这对招商投资环境，对建设环境将会更好。

主持人：那么，怎么评价近几年来十堰市社会治安的总体状况呢？

王庆华：十堰市这几年社会治安的总体状况，应该说是比较好的。有句话，叫“不怕不识货，就怕货比货”。无论是我们十堰的人走出去再回来，还是外地的客商到十堰来，他们大多都承认一个事实，就是十堰的社会治安环境好。而人民群众的认可度，也正是在这个问题上的一个最根本的标准。

主持人：有没有具体的数据呢？

王庆华：我们十堰市公安局这几年在业务工作的各项指标，在全省的排名都是比较靠前的。在全省 17 个地、市、州中的各项指标的综合总分排名就没有低于过第三名。

主持人：最近赵斌书记说过，谁破坏十堰的投资环境，谁将是十堰市的罪人。那么从公安的角度来看，什么样的行为才是破坏十堰市投资环境的行为？对这种行为，公安部门将采取什么样的态度？

王庆华：这个问题呢，要从两个方面来说。

一个方面就是来自犯罪。就是犯罪份子的打、砸、抢、烧，等等一切不法行为，都是对十堰投资环境的破坏。对这个方面，我们是要坚决进行打击的。决不允许在十堰这块土地上有各种各样的“霸”。什么街霸、菜霸、市霸、砂霸、石霸……不允许有任何的霸存在。是霸必除。我们要把团伙犯罪，这些对群众危害比较大的犯罪，压低在一个最低的程度。我想，我们做到了这几点，也就掌握了十堰社会治安的主动权。

另一个，就是我们公安队伍内部，必须诚心诚意地去为投资者服务，去为建设者服务。因为如果我们工作不当，也能够造成对投资环境的破坏。所以我说的“谁破坏了十堰的投资环境，谁就是十堰的罪人”这句话，在很大的程度上，是对我们内部同志而言的。譬如说，外来的投资者来了。你去“吃”、“拿”、“卡”、“要”。别人要办证件，你去刁难。别人的很多事情，都因为你自己的私利，使得人家不能够正常地工作，不能正常地投资，不能正常地营运等等。一些行政机关，也包括我们公安机关，都在不同程度上存在的“门难进、脸难看、事难办”的行为。这些行为都属于不利于改善十堰投资环境，破坏十堰投资环境的行为。从我们公安机关来讲，一定要根除这些恶劣的东西。从思想上转变过来。因为投资者是上帝，建设者是上帝。没有他们，我们将不能生存。我们吃的是他们的；喝的

是他们的；拿的工资也是他们提供的，所以必须诚心诚意地为他们服务好。

主持人：打造十堰安全城，并不意味着十堰是一个不设防的城市。最近有一篇报道，是我们十堰市媒体的一篇报道。很有意思。就说，有一个家庭连续 3 天，3 次被盗。第一次被盗 900 块钱，没有报警，也没有引起他的重视。第二天，也就是第二次，又被盗 100 块钱。第三天……小偷干脆把值钱的东西一车拖走了。（笑声）

王庆华：你说的这个“一家人连续被偷 3 次”，这件事情我不知道。如果有的话，我深表歉意。因为我们的工作没有做好。再一个也为这家连续被盗深表遗憾。

主持人：我说这句话的意思是，怎么样一手抓打击，一手抓防治。

王庆华：在阶级社会里面，犯罪情况总是在一定程度上存在的。这是客观的。对于一般性的、常发性的案件，一方面，我们的打击决不放松；另一方面，也应该加强防范意识。现在我们很多派出所都在创建“无盗社区”、“无盗路段”、“无盗管段”等等。我们要通过与群众共同地打防并举，来把我们的篱笆扎紧一点。篱笆扎得紧，“野狗”就进不来。

主持人：打铁要靠本身硬。我亲眼看到这么一个画面。就是前几年啊，不是公安部门的，是另外一个执法部门，在街上撵得这个小商贩到处飞跑。我一看，看不过眼。我说，你们执法是对的，但是执法要文明呀。看你们，帽子歪戴，这个扣子也不扣，街上到处抢东西，这个镜头多难看呀。说这话的同时呢，他们灰溜溜地跑了。这不是影射你们。公安也有很好的镜头，警察扶着小孩、老人过马路，小区“无盗社区”警示牌。特别是今年，到处都能看到“安全才能回家”。这个警示语感觉确实挺好。打造安全城的目的，就是让老百姓看到公安，就有一种安全感，就有一种放心感。从这个角度出发，以后我们还应该加强哪方面的工作呢？



市公安局民警和东风公司销售部部分员工及十宝大酒店员工们

王庆华：我以前说过两句话吧，就说是“谁欺负老百姓，我们就坚决打击谁”；“谁对

不起老百姓，局党委就对不起谁”。

第一句话——谁欺负老百姓，我们就坚决打击谁。我这句话本意上是对社会而言的。社会上，谁欺负老百姓，公安机关就坚决打击谁。

我说的第二句话——谁对不起老百姓，局党委就对不起谁。这句话，是就我们公安内部而言的。我们的公安干警，谁对不起老百姓，局党委就对不起谁。要叫老百姓喜欢我们，说我们警察好，我们就得诚心诚意地承认我们是公仆。我们要努力地工作。正所谓，人民是我们的衣食父母。

所以警察不能光有“横眉冷对千夫指”的一面，还要有“俯首甘为孺子牛”的一面。只要我们能做到这一点，而且是诚心诚意、发自内心地去这么做了，我相信老百姓会说一声，“警察好”。（掌声）

主持人：创建安全城，它和其他的创建园林城、卫生城、旅游城的指标不一样。

王庆华：但总的来讲，应该是：发案少、秩序好、社会稳定、人民群众满意。最根本是让人民群众满意。“老百姓心中有杆称，称砣就是咱老百姓”。你这个地方做得好和不好，老百姓会对你有一个公正的评价。我们所做的一切的努力，最终就是让老百姓有安全感。使他们认为，到这个地方来生活安居乐业，务工、经商、投资等等，都有保障。我们最终就是往这个方面去努力的。也可以用一些数字体系评价我们工作的好坏，但数字体系有时候还是有一定的局限性。那么，最简单的评价标准就是，“老百姓说好就是好”。（掌声）

主持人：发展是第一要务。我们要发展，但更主要的是要保护经济建设。前几年，汽车打假这种活动还比较多，这几年少了。是不是打完了？

王庆华：“打完了”？倒不能这么说。但是我们一直在努力。因为在十堰市这个地方，汽车经济太重要，太重要了，是无可替代的支柱经济。所以说，保护好东风产业，就是保护好十堰的经济发展的命脉。

对这一块，我们十堰市公安局，尤其是我们东岳分局，在这方面倾注了巨大的努力。包括前几年，打击“汽车皮条客”破坏东风车的销售市场。外地人来买车，皮条客就骗人家、坑人家、蒙人家。这个车是 10 万元，他先说只要 8 万元。人家一看，你的便宜啊，我就买你的。就先付一部分钱。付一部分钱以后，他把价格加得比出厂价要高得多。你不要？你不要他就欺负你，他就打你，他就把你已经交的这部分钱不给你，等等这些，我们当时都下了很重的手处理。原来我接到的此类案件，基本上每个星期少则两三件，多则五六件。有些买车的说得非常难听，甚至说我再也不到你们十堰来买车了，你们十堰这个地方简直遍地“土匪”等等。这些话，在我接到的控告信里面，看到过许多，也都做过一些批复。后来，我们公安机关专门就这个问题对社会做出承诺：凡是买我们东风车的客户，你要是被骗了，就由我们十堰市公安局负责给你追赔。一般的事情 1 天之内答复，非常复杂的事情 3 天之内答复，你的所有损失负责全部偿还。自从我们实行这项承

诺以来，第一个月还能接到点案件，第二个月也多少接到点案件，基本上三四个月以后，一直到现在，我再没接到一起这样的案件了。这就是在保护我们东风品牌。当然，除了东风以外，其他的一切企业的利益，我们也都应该保护。

主持人：就这个问题，我想现场采访一下东岳分局三堰地段的民警，还有东风公司销售部以及我们温州的老板们。

现在提出打造十堰安全城，你们是倡导者、推行者，也是实践者。对王局长提出的这个目标，你们怎么看？

丁学明（东岳公安分局局长）：庆华局长刚才讲的这个情况，是实实在在的。在2000年打假的时候，我们1年光收缴的这些假冒违劣产品，价值就是1 600多万元。这是实实在在的。要用车子拉的话，起码是能够拉五六十车子。我们还进行了展示。那么今年，到11月份，只收缴到539万。跟没有整顿之前相比，下降的幅度，可以说是比较大的。这是其一。其二呢，虽然现在仍然有整车制假的，但是数量比过去要少得多了。



丁学明谈打击假冒东风车

主持人：我们现在是目标更大了。提出要打造“安全城”。那你怎么看？

丁学明：这是非常有必要的。公安部门在这一个方面的工作量，是明显地加大了。我们也深感责任重大。所以我们一定会按照市局的统一部署，结合我们十堰的实际情况，把销售市场这一块的治安搞稳定。也为外资的进入创造一个非常和谐的投资环境。（掌声）

主持人：三堰地段，当年《经济日报》曾披露，是一个鱼龙混杂的地方。特别是对汽车。针对汽车销售市场，不知道这几年怎么样？我想请三堰所的来回答一下，你们在保护东风品牌中，所起到的作用。

胡壮飞（人民路派出所所长）：自从1999年的4月21日，我们对社会公开做出承诺以后，就像刚才我们王局长说的一样，至今还没有发现构成案件的报警。这一块儿，我们确实做到了一诺千金，言出必行。对汽车市场的保护起到了扎扎实实的作用。



胡壮飞回答记者提问

主持人：光你说不行，我要“立案调查”。销售部的同志在。听到三堰所的同志刚才说的，你认为，他们在保护东风品牌中，起到了什么样的作用？

销售部员工：这方面确实有很大的进展。而且这几年呢，再也没有发现“皮条客”坑害消费者的情况。

不过，为了打造“安全城”，还需要进一步把咱们十堰的营销环境搞好。咱们公安局还需要进一步优化和治理啊。环境呢，也要从深度上，再进一步地搞好。因为现在还有这么几个现象需要提出来。

第一个问题，外地用户来了以后，有人就把他们揽过去了。揽过去了，就冒充是销售部的。而且还指着我们的销售大库告诉人家，“这就是我们的大库，你们到我们这买车吧”。这对我们正常的经营秩序，造成相当的负面影响。这些人应该怎么规范？应该把他们限制在他们自己的经营范围之内。因为将来和日本合资以后，日方看到这种情况，将对我们整个市场留下不好的印象。

第二个问题，就是我们各个发车点还是有卖红布条的、挂油箱锁的。在这方面我们公安部门也下了很大力气治理。我们也经常去整顿。一撵，他就跑了。但是过后，又来了。我觉得这个问题也亟待拿出一个比较治本的办法，把它解决掉。因为他现在是在强卖。你挂上这红布条，钱也不多，就是一块钱、两块钱。如果用户不挂的话，他可能就会说出一些不吉利的话，说你不挂这红布条呢，你可能在路上要出事翻车。逼得用户非买不可。再一个，油箱锁也是一样。所以我想，既然要打造安全城，就这个问题，希望也能进一步地解决好。这样，我们十堰山美、人美、车更美。我们十堰市就更好了。谢谢！（掌声）



销售部职工向嘉宾反映问题

王庆华：你说的这个情况，我在这里就向局相关部门要求一下。凡是涉及到的派出所、治安队，对于刚才谈到的这个新情况、新问题，必须彻底解决。一个星期之内全部见效。（掌声）

主持人：作为派出所所长，你怎么打造你这个辖区的安全？

周淑平（汉江路派出所所长）：我想我们还是从 3 个“快”入手，做到 3 个“心”。3 个“快”呢，就是快出警，快办理，快查处。就是对投资商，以查“人”为主，来净化周边的人；以查“物”为主，来治理周边的治安环境；以查“业”为主，来净化我们周边的相关行业。采用这三“快”和三“查”的做法，达到让党、政府、人民群众和局党委放心；让我们的经营业主安心；让我们人民群众开心。因为他们得到了实惠。（掌声）


周淑平谈警务服务要“三心”

主持人：这里有个温州的客商——十宝大酒店的董事长。请问你来十堰，感觉怎么样？

金克宁：我感到十堰很好。

主持人：好在哪里？

金克宁：譬如说，我来了以后，工程就动工了。那天，我正好在屋顶上检查管路。我低头一看，底下警车很多。唉哟，我说麻烦来了。我就下去了。结果，碰到我们汉江所的很多警官在那边。我就问，发生了什么事。没想到，汉江所的民警竟然问我有什么困难没有，而且把整个地区的安全的一些防范措施、周边环境告诉我们。我想，这就是服务意识很高的表现，是在无意识地帮助我们。我很满意。特别是我在开业以前，我们王局长亲自和我们陈局长一起，带来了很多的、各个部门的领导，到我们这里现场办公，使我们开业相关的一些手续，全部在一天内按期办好了，我们非常感谢。

主持人：对公安部门的工作？


金克宁接受记者采访

金克宁：很满意，很满意。相当满意！

主持人：其他的工作、其他的部门呢？

金克宁：也很好。你譬如说工商的、税务的，还有卫生检疫部门的相关手续，他们都是在一天内帮我们全部办齐的。我想，这个就说明，十堰市的整体环境很好。

主持人：那你要长期在这边发展的话，还有什么顾虑没有？

金克宁：在经济环境这方面，我们没有担心。我想，我们到这里来，也是进入市场。投资的话，它本身就存在着一些经营风险。

主持人：那你不怕这种服务是暂时的？

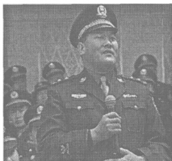
金克宁：它不是暂时的。因为我想这也是政府的一种政策。我相信政策是长期的，它不是一种短期行为。

主持人：对于打造这个安全城，你看你还有什么不同的看法，或者还有什么问题？在这里可以直接和王局长交流。

金克宁：我相信十堰市的环境会越来越好。我也相信，我们王局长会把我们这里的警风抓得越来越好。谢谢哦。（掌声）

陈顺国（十堰市公安局副局长）：关于创造、打造十堰的安全城，我想，我们作为治安管理部门，必须打好坚实的防范基础。只有把防范基础打好了，才能为这个安

全城奠定坚实的基础。谢谢。



陈顺国谈打造安全城

林之平（刑警支队支队长）：作为刑警，我们最主要的任务，就是多破案、破好案。

主持人：我近来在《警坛十分》上看到，你们也是很辛苦的。为了一个案子，是跋山涉水几千里。

林之平：我们工作是比较辛苦的。

主持人：其他同志、其他警种的负责人，还有哪些方面是你们负责的？跟电视机前的观众说两句。

杜春闵（巡警支队支队长）：我们巡警的工作范围主要是巡逻、巡察。

主持人：有没有特殊任务？

杜春闵：我们的任务就是震慑犯罪，从控制社会治安方面为人民服务。作为巡警，今后，我们主要围绕这个方面，为打造我们十堰“安全城”做贡献。

主持人：在座的，还有没有不同的意见，或者有问题要交流？

销售部员工：像这个汽车临时移动证，得由我们销售部先统一购买；购买了以后，再卖给用户。这有一个周转问题。另外，我们在使用过程当中呢，还存在一些其他问题。



林之平谈刑警工作目标

王庆华：这个移动证的问题呢，我这儿表个态，你的生产经营需要多少，就提供多少；需要开到哪个地方的，就提供到哪儿的。保证不让你们有感觉到不方便的地方。商品车在人民路上的通行问题，我叫交警立即研究解决方案，3天之内答复。

主持人：王局长，节目快到尾声了，请您用一句话来结束我们今天的谈话。

王庆华：我想，我们十堰市应该敞开胸怀，以海纳百川的姿态欢迎八方来客来十堰投资、经商、务工、办厂。你们尽可以放心地在这里发展。因为十堰是一个“安全”的城市。（掌声）

主持人：是的。安全才能回家，安全才能发展，安全才能吸引更多的投资者建设十堰，也才能使十堰一天天地繁荣起来。刚才王局长的精彩讲演，使我们仿佛已经看到“路不拾遗，夜不闭户”的这种美景，在一天天地向我们走来。

今天的节目就到这里。感谢王局长的光临，也感谢在场的所有观众朋友。谢谢！（掌声）

徐金环的京华故事

主 持 人：操建华

嘉　　宾：徐金环　十堰京华公司董事长

现场观众：京华超市员工

　　　　　十堰职业技术学院管理系学生

首播时间：2003 年 4 月 4 日

主持人：观众朋友，大家好。欢迎收看本期的《车城大讲坛》。这几年，十堰人对“京华”这个企业的名称，已经是很熟悉了。我们今天《车城大讲坛》的题目就叫《徐金环的京华故事》。因为，我们认为在解放思想，大力发展民营经济的新形势下，剖析一个民营企业家的成长历程，这本身总会有一定意义的。

首先，有请我们的谈话嘉宾——市京华超市有限公司的董事长徐金环女士入场！我们掌声欢迎！（掌声）

徐董事长，通过刚才的掌声，我感觉大家非常愿意听听您的故事。我们在座的，可能都是你的会员和你的消费者。那就不妨敞开心扉，谈谈你和京华的故事，好不好？

徐金环：好的。

主持人：听口音，你不是十堰人？

徐金环：我老家是湖北红安县。

主持人：红安县。

徐金环：因为我的父亲在潜江工作，所以我们全家又迁往潜江。

主持人：那是什么时候到十堰来的？

徐金环：1977 年。



主持人操建华（左）与嘉宾徐金环（右）

主持人：为什么要来十堰呢？

徐金环：我一个人在老家带个孩子，还是有一些艰难，调动吧，也很难。那时候往二汽调非常不容易。所以我只好把那边的工作放弃了。

主持人：那你在那边有正式工作吗？在潜江的时候。

徐金环：在那边有工作，在医院里。

主持人：从有工作到没工作，那这个选择还是要有勇气的啊。

徐金环：是的。

主持人：那你没工作的时间，持续了多久？

徐金环：将近两年。

主持人：两年。那后来怎么办呢？

徐金环：1979 年，家里有两个孩子。就爱人一个人工作的话，家里确实也很困难。所以那时候，我就找到十堰市民政局。他们又把我介绍到大沟居委会。于是，就找到两栋房子中间的一个空档，找几根杆子一担，上面就铺点油毡，在那里开小卖店。20 世纪 80 年代以后，城区建设把李家岗村的地都占完了。李家岗村的村民文化水平高一点的，都被企业招工走了，剩下的呢，都是些家庭妇女啦，体质差一点的人。市里就要求五堰街办安置一下。安置一个人可以给你 2 700 块钱安置费。但是你要给这个人找个工作。五堰街办就找到十堰市，有个第三产业办公室，就在现在的银都那里。那里盖了两栋平房，我们把那个房子买下来，安置这些既无土地，又无工作的农民。

主持人：还有家属。

徐金环：哎！家属。不是有 2 700 块钱的占地费吗？就用这个钱去买第三产业办公室的平房。2 000 多元 1 间。我们当时就叫它六堰商店嘛！

主持人：也就是说，你的起点就是从这里开始的。

徐金环：哎！大概当时就是从 2～3 万块钱起家。我记得安置下岗的，有上十个人吧。

主持人：那在家里待久了，现在有了这份工作，大家感觉怎么样呢？

徐金环：哎哟，当时有份工作了，都还是非常高兴的。

主持人：高兴。要干好。

徐金环：对！

主持人：怕失去这份工作？

徐金环：哎！

主持人：那你是负责人？

徐金环：当时五堰街办就叫我负责那个商店。

主持人：那相当于现在的什么“官”呢？

徐金环：大概是柜长以上这么个职务吧。

主持人：商场里柜长那种“干部”。

徐金环：哎。

主持人：那这个房子是长久性的还是临时性的？

徐金环：这个房子呢，只能用 3 年。

主持人：那你那个 2 700 元也就没了？

徐金环：嗯！那就没了。

主持人：反正早晚守不住这房子。

徐金环：哎。一接这个房子的时候，我就有种压力。万一要是哪一天房子拆了，我这一二十个人怎么办呐？

主持人：又没事做了。

徐金环：所以后来啊，我就跟我们原来的那个出纳小郑，去征地盖房子。我们找到规划局的，他说，那你叫你们供销社的主任来。我说我们不是供销社的，我们是五堰街办的，就在六堰桥头那里。他说就你们那个小商店，还想盖房子啊？你以为那盖房子是小孩扮家家，搭几个瓦片就起来啊？他说那要很多钱的。我说那再想办法嘛！如果说我们现在不盖房子，我们这次占地招工的十几个，加上我们原有的这些居民家属，20 多个人，那么这些人又没有岗位了。我说，我们商品还有上十万元。其实当时还没有十万元，我就说上十万元，这些商品连放的地点都没得了，我们怎么办呢？我们那个小郑呐，她也非常实在。当时规划局不同意，她当时就在规划局那儿掉眼泪。规划局的同志就说，你们这个诚心感动我了，我们去想办法，去给你调整，算是答应了。我们就写了申请报告，去征地。我们要的第一个地方，就是现在商贸的位置。土地局的说，那不行。那里是要盖高层建筑的。那是市政府的眼皮底下，不能盖一点点的小房子，你们没得钱盖那个大房子。接着我就要现在的广播电视大楼，就是人民商场旁边的空地。他说那是广播电视局要盖大楼的。那也早被征了。他就把我们安排在现在的四路车站，就是食品沟口。当时我不想要，没办法。好一点位置别人都征了哇。

主持人：把那一块地给征下来了。

徐金环：哎！就征下来了。征下来，我准备去盖房子的时候，市建委的又说不能盖。因为 20 世纪 80 年代啦，我们十堰市的肉，还有鸡蛋，都是靠食品供应，凭票供应呐。如果说我们在那个位置盖房子的话，肯定会影响到 20 万人的肉、食、蛋的供应。就叫我们不要建了。

主持人：是说影响交通呢，还是影响……

徐金环：影响交通。我们又找规划局。我说你看，我们现在的店，第三产业办公室只给了我们 3 年时间。我说已经 3 年都过了，我们那个门口写了好几个“拆”字，隔个 1 年的时间他们去一量，就写要“拆”。要盖银都大厦。我们都是人心惶惶的。当时几个处长，那时候叫处长，也都非常关心我们。最后又找二轻局，就说我们两家合建房子。那时谈判很艰难，因为都愿意要人民路这一头，谁都不愿意要后面那一头。规划局的周处长，他说那么这个房子这么分！直着分，各有半边，不就都有前面都有后面了吗？哦，这算把这个问题解决了。

主持人：所以你们现在的京华就是这样的。

徐金环：就是这个样的。靠二轻局的那一边都是二轻局的；靠实验小学的这一条边，都是我们的。

主持人：飘零多年，终于有了自己的一块地。大家当时是什么心情呢？

徐金环： 房子一盖起来，开业的时候啊，我们都有说不出来的高兴。过去我们没有房子，临时房子；现在有楼房，而且是自己的楼房。真是激动了好几天呐，都睡不着觉，也吃不下饭！那个高兴劲，没法用语言来表达。（掌声）

主持人： 等于说你有两块地盘了。一块是汉江路那一块，一块是食品沟口这边。食品沟口这边是先盖的。

徐金环： 跟二轻局合盖的这边先盖的。

主持人： 这边先盖的。汉江路那边呢？

徐金环： 到 1989 年，市土地局找我们，他们说你那个地征了好几年了，如果说要不建房，那片土地就要收回去。那就等于是自动放弃。这一块地我们也是跑了将近一两年，做了很多工作，得到有关部门一些领导的支持、帮助才得到的。因此把这块地放弃，我们确实有点于心不忍。但再盖房子我们又没得钱。刚好当时农行张湾办事处搞储蓄，搞网点，加上他们银行的职工没房子住，我们与他们合作盖房。我们现在食品沟的那个京华批发商场 1989 年底开始盖，1990 年底就盖成功了。

主持人： 这两个地方都是和别人合作的。你们很善于和人合作。

徐金环： 1990 年，食品沟这个房子建起来后，就叫“京华商场”。

主持人： 房子盖起来了，经营不好也是一个问题。

徐金环： 没有房子的时候要着急盖房子；有了房子呐，又着急生意做不上去。因为你盖了房子就要招工。后来京华商场一盖起，再加上我那边荣华商场再一盖的话，前后也招了二三十人。加原来老职工，就有四五十个人了。从早到晚，职工拿不到工资。所以职工着急，我也非常着急。

主持人： 想什么办法呢？

徐金环： 直到 1994—1995 年以前，经营的确一直很难。

房子盖在一起的，像老虎沟这边的荣华商场，它毕竟顺路一些，还能租得出去。租给个体户和二轻局，把房子租给别人卖鞋子。个人做生意，眼前利益看得很重，所以质量这一块保证不了。不断地有顾客投诉，有时候电视台还曝光。我们也着急啊，我说要是长期这样下去，这个房子就麻烦了。

另外还有我们食品沟京华商场那边的房子。那像个死胡同。当时有职工就发牢骚，说我这是“不会背时找时背。哪不好盖房子，要盖到这里”。

所以我们就出去考察。那时候到上海最多。一是到那里去采购商品，自己经营。第二，也是到那边去考察一下，看他们那边究竟怎么做的。上海华联有个模范超市，那边的顾客一篮子一篮子地提，顾客满心欢喜的在购物。所以我看到这个情况以后，非常受启发。我就在那个商店里头呆了 1 天。他们那里的营业员都把我看着，我就出去转一圈，转一圈我再进来。

主持人： 是你看到的最早的超市？

徐金环： 哎！那是我看到最早的。实际我听说，1995 年，上海也是刚刚时兴超市。我

回来把看到这个情况就跟我们管委会的说了。我说要改超市，上海超市生意有多么多么的好。他们就劝告我，上海是老城市，那边市民的素质肯定高一些；那边的人有钱的也多一些。他说，我们这是新兴城市，市民的整体素质达不到，万一我们全开架，商品要是丢了怎么办？很多小商品被别人装在兜里；再者，还有的商品你捏一捏，他抓一抓，也会造成商品的损坏，赚的一点钱还不够赔了，怎么办呢？这么一说，我觉得也有道理啊！

到1996年，生意实在是不行了。6月份，我又到上海去了一趟。回来，我就把这个情况，找我们五堰街办的李主任说。他说，你自己的商场，你先尝试了。全开架，先做着看。万一不行，你把货架撤了再摆柜台不就行了？尝试一下，说不定还是可以改变现状。李主任这么一说，管委会没话说了。

主持人：赶快行动！

徐金环：领导给我撑腰了。我连夜就坐车到宜昌定货架。

主持人：办了一个超市。起啥名字呢？

徐金环：20世纪90年代的时候，普通老百姓都想买批发价，还没有超市的概念。我想，老百姓不是要买批发商品吗？我就专门给老百姓开一个“批发商场”。所以，我原来的老店，都还是京华批发商场的牌子。

主持人：抓住了这个消费心理。那么效益怎么样？

徐金环：开业那一天就卖了5万多块钱。相当于过去半个月的销售额。

主持人：也就是从这开始，慢慢做大的。那么做大之后，觉得哪一方面跟不上呢？

徐金环：顾客多了，收款员不够用。有顾客就说，他们怎么不用收款机？还有顾客说，他们怎么用得到？他们不会用。反正顾客等着急了，说什么的都有。

那是1996年底，我就带了我们的采购员到石家庄开全国供货会。顺路到北京去买收款机。这收款机，我看到北京有好几家超市在用。我就去问别人，我说你这收款机在哪里买的？他们都不搭理。要不就说不知道。后来我们就找的士。我说，我想买收款机，你能不能把我带到卖收款机的那个地点呢？我住在八王坟那一块儿。因为北京住宿很贵的，我们住的招待所，是近郊区。的士司机说，要是买这些东西啊，那要到中关村，可那到中关村很远。我说远就远吧。反正我一心要买到收款机嘛！他就直接把我带到北京的中关村，带到四通公司。收款机的问题解决了。（掌声）

1998年，我们十堰大大小小的超市大概就有五六十家。

主持人：大家都走这条路，那就不行了。那你要着急了啊。

徐金环：那是的。别人都开了，等于顾客就分流了。有的就近买了，再有的呢，这个同行竞争，他看你的生意很好，你卖一块，他就卖9毛、卖8毛。所以说没有商店，愁商店，有了商店，怕没有经营业务。这经营好一点了，大家又都仿照起来。顾客分流，你也操心。所以后来我们又想到发行会员卡。

主持人：会员卡。用卡来“卡”住你的顾客。我这里收集了不少会员卡。各个时期的。这都是你们发行的。最早的是哪一个？

徐金环：最早是这一个。

主持人：为什么每个时期都不一样呢？

徐金环：这一个是第一期的，实行的是 5%的优惠。跟着，别人就是 6%。

主持人：那这就不行了。

徐金环：不行了，我就让利 8%。这个优惠幅度已经到不赚钱的边缘了。要是超过 8%，肯定要亏损。那就没有赢利可言了。后来别人一看我们优惠 8%，他也优惠 8%。你也 8 我也 8，我们就要想办法了。我们想的办法，就是每年开一次顾客联谊会，听一些顾客的意见。譬如商品质量啊、价格啊、服务啊，等等。搞个意见调查表。



徐金环（右）畅说会员卡

主持人：在一起交流。

徐金环：交流。交流过程中，顾客就跟我们提意见。买商品少的是 8%的优惠，买商品多，还是 8%的优惠。他有想法。所以，后来我们又发行了这种可以累积购物金额的卡。

主持人：哦。从开始购物到最后，有个总数。

徐金环：你只要是用了我这个卡，每次在我这机子里面一刷，哪怕你买十块钱的东西，都记录在我的计算机里面。在……

主持人：积分？

徐金环：积分。积到年底了，谁的最多，我们另外要给点奖。

主持人：这是第三种卡。那这种呢？

徐金环：这个是我京华量贩店开业发行的卡。它进一步地规范了一些。

主持人：通过发行这些卡呀，你感觉有没有效果呢？

徐金环：我认为还是有效果的。

主持人：那您有多少会员？现在。

徐金环：有 9 万多个。

主持人：有 9 万多！十堰市的超市最后越开越多。你用的这些招数，包括你的价格机制啊、你的服务机制啊，你用了，别人也跟着用。这个时候，你还是会有压力的。

徐金环：那个时候，黄经理已经到我们公司来了。他算是我们公司里面的秀才了。大事小事我都跟他商量。我就把他叫到眼前。走吧，我们也出去转一圈，去考

察考察市场。

主持人：这次到哪儿？

徐金环：还是到上海。因为我艰难的时候是在上海找到出路的。这次，我们又去看以前那个学过的华联超市，看有没有什么变化。

主持人：你是说重游一遍，看看原来那个华联怎么样了。

徐金环：我们去看了，它的生意不像我们过去看的那么红火。我把《上海商报》买了一份。我一看，好大一个标题啊，就是“大卖场吃掉了小超市”。

主持人：大卖场吃掉了小超市。

徐金环：怪不得现在不行了。我就跟黄经理一块去看大卖场。看了上海家乐福，还有上海麦德隆、易初莲花。总之看了三四家吧。看到那里的生意真是好。商品也应有尽有。那是小超市不具备的。看了以后，我就跟我们小黄说，我说这个啊，很快又要到我们十堰了。可是开这么一个大超市，肯定要花好多钱。黄经理说，最起码得千把万。我一算算账，我就吓倒了。那千把万到哪里去找啊？所以我就跟他在上海转悠了几天。我们转到南京，看到别个有一个“摩尼炸鸡”。

主持人：就找个小一点的。反正要改造一下这个超市。

徐金环：对！你总要寻找条生存的出路吧？这个投资也不多，风险又不大，在我们十堰还没有。你看别个外地的什么肯德鸡、麦当劳，我们十堰都没有。

主持人：怎么样，赚钱没有？

徐金环：也赚钱了。1999 年 7 月份开业，生意一直都不错。

主持人：那这个“大卖场吃掉小超市”的问题还是没有解决啊？

徐金环：反正这个事情对我来说，一直还是块心病。我就把到上海买的那份《上海商报》啊，组织我们中层以上的管理人员学习。领导班子这一块，思想很快统一了。但又没有钱开大卖场。横算直算，自己能拿出来的有效资金也就是四五百万。

主持人：还差四五百万。

徐金环：那还差一半啊。就这个想法，我们写了个申请报告，报到区里。茅箭区的糜（克洪）书记、还有陈（家义）区长，当时他们还专门开了个常委会。我把那份报纸带到常委会上去了。给他们复印了，一个人给一份。我把这个情况一讲，当时区里呢就同意支持我们，答应借给我们三百万。


徐金环讲述京华故事

主持人：那还差两百万。

徐金环：刘经理就找到我们的供货商。

主持人：赊货？

徐金环：赊货。

主持人：量贩店一开，是不是一个很大的转折点啊？

徐金环：对。量贩店一开以后啊，的的确确影响很大。

主持人：影响很大。

徐金环：特别是前期的广告——“京华量贩店，省钱又方便”。我们贴在了 100 多辆公交车的车眉上面。

主持人：这个概念也是很奇怪，像是“饭店”。

徐金环：是的。很多顾客打电话打到办公室来，你们京华怎么又开饭店了？所以当时我就跟我们策划人，我说你看，别人都把我们误认为是“饭店”了。会不会有影响啊？他说不要紧。他说，这个“贩店”跟那个“饭店”音同，字不同。它会引起很多人的好奇心。另一个，也因为几千平方米的超市在我们十堰市没有，我们也是首创，所以开业生意非常好。

主持人：量贩店是你整个连锁超市的第几个？

徐金环：应该是第八家。

主持人：第八家。现在一共有多少家？

徐金环：现在有 10 家。2002 年 1 月 26 日，开了“六 0 店”。到 11 月份，我们又到丹江开了一家。

主持人：这前前后后是 10 家。哪先哪后，你现在还记得吗？

徐金环：记得。第一家就在汉江路。那是 1996 年 9 月 20 号，是最早的。

主持人：在自己的地盘上。

徐金环：对。第二家呢，就是在五堰街办楼下，第三家就在老虎沟，我们现在的办公室楼下。

主持人：也就是说，这还是在你自己的地盘上。

徐金环：自己的地盘。

主持人：在自己地盘上的都有两家。

徐金环：第四家就是顾家岗那家，是 1997 年的 4 月 26 日开业的。

主持人：1997 年开的。

徐金环：第五家，1997 年的 7 月份开了以后，我就想到，这个店开得比较快呀，好像有很多问题。所以我就做了一段时间调整。一直到 1998 年 9 月份，才开第六家。就是到 1999 年开的那个快餐店。因为看上海的那个大卖场开了以后，我有点心慌了。开大的，我开不起，我就去开小的，开摩尼炸鸡店。1999 年开了以后，到 2000 年，我听说武汉的商家要来开大超市，我又着急了。要是别人也来开了，那我就不行了。赶紧我就……

主持人：开大卖场。

徐金环：哎！

主持人：就是京华量贩店？

徐金环：对，对！是这样子一个先后顺序。

主持人：那么丹江口的是第十个？

徐金环：对。

主持人：我相信丹江口的这家是第十个，但肯定不是最后一个。是不是还想开？

徐金环：丹江店应该说，是我们走出城区的第一步。

主持人：这对丹江政府来讲，也算是一个招商项目。那边发展得怎么样？

徐金环：还可以。

主持人：那么你现在最担心的是什么呢？

徐金环：摊子这么大、发展这么快、人员这么多的话，管理这一块是我最担心的。就是说，我们有很多工作还没有做到位。发展快了。因为管理人员跟不上。老话说，十年栽树，百年树人。你就是培养一个人，也需要一个过程啊。我看到这个情况，也很担心。就是说，开起来很容易，但是如果你后面的管理跟不上，那就会给你的企业带来很多的影响。所以我们就经常安排我们的管理人员啊，我要他们出去搞市场调查。我自己也出去看。我每出去转一圈，就要增加一份无形的压力。

主持人：作为一个女同志，生意做到一定程度，也可以见好就收。可你老是有一种忧虑、担心，还在继续不断地发展，不断地创新。是什么动力促使你这样做的呢？

徐金环：我们京华是从无到有，从小到大，一步步地发展起来的。京华的发展，凝聚着我和我的职工的心血、汗水，也可以说，也有很多泪水。做事不是像我们说话这么容易的。为了企业发展，利润的大头要留给企业。该缴给国家的税缴完了以后，剩下的要留给企业发展。所以工人工资，包括我们的工资，都普遍偏低。就是为了企业的发展。虽然你把这个企业盘大了，可你没有管好，又没有做起来。我觉得首先就是愧对了员工，我将来会成为员工的罪人。

主持人：有一种责任。

徐金环：哎。有一种责任。所以总有一根无形的鞭子在抽我。实际上，我每做一件事，没有一个人要我做，都是我自己要求自己做好。因为这些职工都很不容易。你看，这么辛苦，这么累，又没拿到钱，你把这企业折腾得不行了，你说你怎么交差啊？所以就逼得我不断地拼搏，不断地创新。只有这样，你这个企业才有生存的机会。（掌声）

主持人：从开始起家时仅有一个占地安置费，到大家凑到一块儿，发展到现在。这是相当不容易的。那你们去年的销售收入是多少？

徐金环：1.5 亿元。

主持人：1.5 亿元。今年计划呢？

徐金环：今年计划 1.8 亿元。

主持人：这个企业的性质，从开始就有一种民营化的色彩。因为它是挂靠的。就是我们常说的“红帽子”企业。那么现在企业的性质呢？

徐金环：2001 年，我们就正式改制为了民营企业。现在有 40 多个股东。

主持人：好，今天十堰市市委党校的常永清教授也来到了我们现场。我想请常教授点评一下。京华从一开始，就带有民营的、股份的色彩。那么它的成长、它的发展，是不是得宜于这个体制原因？或者是徐金环女士个人的魅力，才使企业得到不断的创新和发展呢？

常永清（十堰市委党校副教授）：在我看来呢，是两个原因都有。一个企业家，他最核心的特点就是要有创业精神。或者说是要有事业心。这一点上呢，我们这位徐金环女士事业心非常强。第二呢，作为一个企业家，他应该有三个方面的素质：第一个，就是他要有决策能力；第二呢，他要会用人；第三呢，就是他在企业发展的过程中，要通过不断的摸索，形成一整套适合自身企业发展的管理体制。

主持人：在我们十堰有很多很好的企业，开发时红红火火。但是要不了几年，就偃旗息鼓了。但是也有像京华一样，原来是“小不点儿”，不起眼，但是通过实实在在的发展，在不断地壮大。你觉得这是什么原因？

常永清：原因有几种。第一，是用别人的钱做别人的事，它是既不讲效率，又不讲效益；第二，就是用别人的钱，干自己的事。它可以随便花，因为是别人的钱嘛，是不是？所以，它是讲效率，不讲效益；第三，就是用自己的钱，办别人的事。是讲效益，而不讲效率；最后一种呢，也是最成功的一种，就是要用自己的钱办自己的事，于是又讲效率，又讲效益。

那么我们京华现在的成功呢，就得益于它的体制变更。而我们有些企业失败呢？应该说，也与这个有很大关系。资产不明晰，所以造成决策失误、挥霍资产，最后造成整个企业在短短的辉煌以后，就消失了。我就说到这里。（掌声）

主持人：黄总，你是在什么时候到京华的？你对徐董个人人格怎么评价？

黄　杰（十堰市京华超市有限公司营销部副总经理）：我是 1998 年年底到京华来的。那个时候，京华已经有六个连锁店了。

对徐董事长个人的评价呢，我感触最深的，是她老是给我压力，同时也给我动力。我觉得京华的成功不是偶然的。应该跟我们徐董事长的商业眼光有很大关系。


黄杰说眼中的京华和董事长

主持人：每个人都有一个实现人生价值的理想。那在京华，你觉得实现了吗？

黄　杰：京华给了我一个很好的发展空间。我觉得京华是一个可以做事的地方，一个可以成就事业的地方。（掌声）

主持人：做生意，要比价格、比服务。等这些都比过以后，就是靠比人品、比智慧。那么我想请京华的新、老员工，特别是我们李主任谈一下，对最初的京华，对徐金环女士本人，有一个什么样的评价？

李久顺（五堰街办人大常委会主任）：勤奋，敬业，以及不断地创新和学习。这一点，是很值得我们发扬和学习的。（掌声）

主持人：你当初，想到京华会发展成现在这个样吗？

张凤群（十堰市京华超市有限公司退休员工）：当初没想到，我也不敢想。

主持人：当初是怎么感觉的？

张凤群：我感觉徐经理真不是一个简单的人。我从心眼儿里佩服她。（掌声）

主持人：我们还有新员工，看你们有什么看法？

新员工A（十堰市京华超市有限公司）：她给我的最大感受，就是勤奋。还有一个，就是诚信。就跟我们所有的京华员工每天早上开早会时要喊的店号一样。

主持人：咋喊的？

京华员工：“尽心尽力工作，全心全意服务”。



现场观众

主持人：每天早上都要喊。这也是一种精神风貌啊。我们今天来的，还有十堰市职业技术学院的学生。我想问的是，在你们的心目中，一个民营企业家，或者说一个企业家的形象，应该是什么样的？

学生A（十堰职业技术学院管理系）：事业心强，责任心强。

主持人：这是你心目中的。那么像这样的企业家，在现实生活中，你看到过没有？

学生A：现在就看到了。

主持人：发现了吗？

学生A：发现了。

主持人：谁啊？

学生 A：就是徐董事长嘛！（掌声）

主持人：有谁还想和徐董事长交流一下？

学生 B（十堰职业技术学院管理系）：我想问一下徐女士，你的事业这样蒸蒸日上、不断地发展，那么对家庭，你是否付出得相对地少一些？（掌声）

徐金环：在孩子小时候，我的孩子、我的丈夫，对我还是有想法。于是我就跟他们讲，我们这些女同志多么多么不容易。如果不好好干，这个企业一旦衰退了，很多职工都会没有岗位了。既然大家信任我，把我推到这个岗位上，我就要对职工负责，所以我家庭肯定是照顾不了。我希望我的丈夫、孩子理解。后来慢慢地，他们都接受了这个事实。

主持人：也支持了？

徐金环：也支持了。

主持人：不支持也不行啊，事业做大了。（掌声）还有没有参与我们节目提问的？

学生 C（十堰职业技术学院管理系）：我想请问一下徐女士，你在跟那些男性企业家竞争的时候，是不是感到有一些压力呢？

徐金环："重男轻女"思想，在我们很多人的意识里面还残留着。但是我觉得，我们女同志要想跟男同志平等的话，最重要的，还是靠自己。那么男同志他用一分心能做好，女同志可能要用十分精力、十分的心去做。只有这样，你才能赶上。所以说，女同志要干出一番事业，要付出很多。（掌声）

学生 D（十堰职业技术学院管理系）：你是怎么样取得这些领导的支持的？（掌声）

徐金环：一个就是以诚待人；第二个，就是勤勤肯肯地干事。那么领导们，他也能够看得到，你是在勤奋地做事。（掌声）

主持人：我想请刘总谈一下京华以后的发展思路。

刘美娟（十堰市京华超市有限公司总经理）：去年京华丹江超市的开业，标志着我们京华超市向跨地区、集团化的方向迈出了步伐。那么我们将继续秉承专业经营、科学管理、不断创新的精神，运用我们的发展理念，利用好我们现有资源的优势：一个是批发资源；还有一个就是采购资源；再就是一个配送资源，依靠销售网络的资源发展，壮大我们的企业。（掌声）

主持人：好。由于时间关系，今天的节目已经接近尾声了。京华和徐金环女士的故事，就是这么简单，就是这么平凡，也就是这么实在。这个故事还在继续着。故事是人创造的，奇迹也是人创造的。我们时刻期待着京华在今后的日子里，创造出更多、更精彩的商业故事。好！今天的节目就这样。感谢各位 。再见！（掌声）

武当文化

主 持 人：孙小平
嘉　　宾：蒋显福　十堰市市委常委、宣传部部长
　　　　　　杨立志　郧阳师专副校长、历史系教授、武当文化研究所所长
现场观众：郧阳师专师生
首播时间：2003年4月11日

主持人：观众朋友，大家好！欢迎收看《车城大讲坛》。我们很多人都知道，武当山是世界文化遗产。但是并不是每一个人都知道它的价值。今天我们就来探讨这个话题。

首先，让我来介绍一下今天的两位嘉宾。这位是杨立志先生。他不仅是我们郧阳师专的副校长、历史系的教授，还是武当文化研究所的所长。欢迎您！（掌声）这位是十堰市委常委、宣传部部长蒋显福同志。欢迎您！（掌声）今天我们现场的观众呢，是郧阳师专的部分老师和学生。也欢迎你们！（掌声）

蒋部长，我也经常上武当山，我发现到武当山的人，一般都会出现这样两种情况：一种是去了一次，他还要去，百看不厌，而且津津乐道；还有一种人是去了一次之后，就不想去了。您说这是为什么呢？

蒋显福（十堰市委常委、宣传部部长）：武当山是我们世界文化遗产。在评选世界文化遗产之前，它的知名度就已经很高了。成为世界文化遗产以后，它名副其实地在世界上的影响越来越大。但是这个世界文化遗产的文化内涵，和它作为人文资源的价值，并不是所有的人都认识得到的。所以我们有很多游客觉得，不过就是一处，或者是几处文物古迹，简单地看一看算了。但也有很多人，对武当山的博大精深非常感兴趣。这是因为，他对武当山的历史、对武当山的建筑价值、对武当山的人文景观和自然景观结合起来以后产生的很多佳妙之句，有他独到的领悟和理解。所以特别要提倡对武当文化的精细解读，深度解读，理性解读。否则的话，它的人文历史价值、它在我们民族文化当中的地位，就不能呈现出来。它潜在的产业和经济价值也不会得到很好的发挥。


蒋显福畅谈武当文化

主持人：杨教授，您对这种现象是怎么看的？

杨立志（郧阳师专副校长）：重视我们的文化传统，就会重视武当山的古建筑，就不会产生那种看一遍就不想再看了的念头。就我多年研究武当山的经历，我就感觉到，最开始看武当山，好像看不太懂，匆匆忙忙，走马观花。可经过一段时间的摸索

以后，每一次再上武当山，都有新的感受，都能感受到武当山新的奇妙之处。而且，在不同的季节、不同的阅历、不同的修养的情况下，都会有不同的解读。所以说，我觉得武当山不是没有看头，而是非常有看头，非常值得欣赏。（掌声）

主持人：蒋部长，您去过多少次武当山呢？到目前为止。

蒋显福：因为公务的原因，我上武当山，估约在200次以下、150次以上。但是我仍然对武当山怀有浓厚的兴趣。每一次上武当山，无论是公务陪客人，还是私人活动，我都要利用这个机会，像看书一样，再一次温故知新。

主持人：在长期接触武当山的过程当中啊，您觉得武当山它为什么会被列为世界文化遗产？

蒋显福：武当山以它本身独有的魅力被列为世界文化遗产，是因为它是我们国家重要的传统文化的一个部分。鲁迅说："不了解道教，就不了解中国的文化。"

道教是中国文化的一个根。同时，武当山的道教是作为一种集大成的现象呈现的。它起先是民间宗教，后来才走入到皇家的。当时是把它作为国家意识形态的体现，也是作为一个道教总部在武当山存在的。所以说，它显示了独特的文化内涵、文化价值。同时，武当山在中国的建筑史上，还有着它独特的地位。在我们明代有四大建筑工程：第一大工程是建在南京的报恩寺慈宁宫；第二大工程，是在北京的元大都基础上改造的故宫；第三大工程，是在朱元璋的老家，修凤阳中都；那么还有一处，就是30万人耗费13年，才建成的武当山建筑群落。这是一个浩大的工程。工程量有多大？打个比方说，埃及规模宏大的金字塔，也就是三四十万人，用20～30年建成的。在武当山建筑群落的总体设计和山水园林格局里面，蕴藏了很多博大精深的东西。这些东西，真正体现了中国文化的大气派、大手笔、大气象。它纵横山水八百里，宏观社稷，而且独具特色。所以，我看武当山是非常独特的。（掌声）

主持人：蒋部长，您由于职业的关系，经常要陪客人上武当山。您觉得在您所陪同的客人当中，他们大部分喜欢看武当山的哪些景点呢？

蒋显福：武当山景点很多。历史上记载了七十二宫观、三十六庵堂。两条主要的古神道，纵横八百里。可以说，在中国的宗教建筑当中，它是最蔚为壮观的。

值得看的地方很多。先是太子坡，上去就是紫霄大殿、南岩大殿和太和宫。这几处是最主要的。当然，还有元代五龙宫遗址，还有我们清代的磨针井、我们的玄岳门牌坊。这些都是很经典的建筑，都是在中国建筑史上很有地位的建筑。那么游客感兴趣的是，这些地方的确运用了许多奇绝的创造。

譬如说我们的紫霄大殿。在用阴阳五行，用中国的风水理论来建设宫观上，那确实是做到了天衣无缝的。

展旗峰前，一座大殿三层垒台上去，三重宫殿直上云外青州。两边有两条山门相抱，背后有一条山岭，对面又有造壁成案的天台。显示了皇家气派和仙家气

象的这些山峰的层次，把山的名字和大殿里面宗教活动的内容紧紧地环扣了起来。这都是一些精妙之作。

最使人感到是，建筑艺术在悬崖上做惊险跳跃的，就属南岩了。南岩的和南岩景区的琼台，现在叫琼台景区。应该说，这是武当建筑子系统里边最精彩的华章。它构筑了一个天、地、人、神共存的逻辑空间。譬如说，我们的真武大帝成长到最后，在琼台要经受考验，有一个叫飞身崖的地方，在那里经受神仙最后的考验之后，要飞身上金顶。琼台正对金顶，对着太和宫。就从这里飞上去。

那么在另一边就是一个南岩。万丈深渊之上，千仞绝壁之下，一座石殿就建在悬崖上。险中更险的是，还造了一个 2.7 米的龙头香。几十吨重的一个巨大石雕，给人的感觉，像是要从岩壁上伸展出去，破壁而飞。我们可以在石殿烧龙头香。烧龙头香有两个方面的意义：一方面，祈求神灵真武的保佑。我们把它叫避佑，消灾避祸、保佑平安。这是一种宗教习俗。因为龙头香这个龙头正对着太和宫上真武大帝的像，就是金殿的正门，所以在这个地方，可以表达心仪真武，心仪神仙的崇敬之心。

在南岩背后，就是太乙真神殿。这一排宫殿过去，就到了灵官殿。灵官殿有五百个铁灵官。灵官是执纪、执法的。你是善者，我保护你。倘若你心怀恶愿，到处做恶，在龙头香上烧香时，神鞭就会把你打下深渊。

整个武当山的构图都是按乾坤阴阳来分的。在这个地方仰望天上人间，人间仙境当属太和宫。那是武当至尊之地。这里完全构建了一个宗教活动空间和寄托宗教信仰的场所。它通过建筑制式，展现了一种宗教逻辑，天、地、神、人、皇权、神权，都在这个逻辑空间里得到体现。倘若说我们能对武当文化有了这样的理解，我们就会觉得它奥妙无穷，博大精深。（掌声）

主持人：杨教授，您去武当山有多少次了？

杨立志：如果说坐车去的，已经难数清楚了。步行的应该有几十次吧。

主持人：您去了这么多次武当山，有没有印象比较深刻的几次？

杨立志：应该说是有的。其中有一次是 2000 年“十一”的时候。当时我准备走从天京桥到琼台观这样一个古神道。这是我以前从来没有走过的。去琼台的路上，是在山涧当中走。水流、山石，风景非常美。可能由于贪恋风景的原因，到了下午六点多钟，天突然黑下来的时候，还在一个荒无人烟的地方。当时我想，今天就只能在这儿露宿了。我一边听着九珠殿哗哗的流水，一边在回想下午看到的景色。在这种深山、荒无人烟的地方，有很多山石是经过人工垒砌的。我在看历史书上，曾经看到这样一个资料，说明朝除了 30 万人修了十几年武当



杨立志博士谈武当印象

山建筑以外，还有5 000多军队在武当山驻扎了200多年。这5 000多军队，200多年在武当山干了些什么事？我把两件事情联系起来一想，这些军队是在修武当山整个的山体。为什么要修山呢？我想，他们是想把这个仙山的水土尽量保持好，使它的生态达到平衡。这样，才可以理解武当山它为什么叫“太和山”。这个“太和”就是人与自然的融合。当然，太和还包括天地、阴阳的融合；“太和”也包括人与人之间要和睦相处，不应该偏重于某一个方面的发展，使我们人的心理和生理发生大的偏差。如果要对武当文化简单地下一个定义的话，我想，武当文化就是经过道教太和精神陶冶凝铸过的一切自然山水和人工创造物。我不知道这个定义是否准确，只是想把我的想法奉献给大家。（掌声）

主持人：那么蒋部长，您认为这个武当山的古建筑，它在世界上都有哪些审美的价值？

蒋显福：武当山古建筑的最大价值，我认为在于建筑学上的独特历史价值。第一，它能把这种宗教的精神空间、建筑的形制空间，还有和自然之间的关系，同时处理得非常精妙、谐和。这就是一大特色。像西方的帕特伦神庙或者希腊罗马的古建筑群，无论是六百年的还是是两千年的，都没有武当山处理得好。第二点，就是武当山有很多既继承传统，又有所突破的地方。很多人认为，中国的古建筑是以土木结构为主的。但是武当山可以说是金、木、水、火、土，所有的材料都用上了。大家看《笑傲江湖》里的悬空寺，还有长江上游的石宝寨，这都是带有宗教色彩的危崖建筑。这些建筑都是在危崖之上，用木材搭建的。我们武当山的南岩，也是在悬崖之上用石头仿木制结构建的。这个宫殿非常精妙，是武当山建筑群中最精彩的一个组成部分。武当山建筑纵横八百余里，布置井然有序。山水高度融合，依山傍殿，无一处不独特，无一处不精妙。从上世纪八九十年代的航拍资料上看，我们的太和宫就是一个玄武图案。这简直是一件不可思议的事情。我觉得这都要归功于我们东方道家思想，特别是以老子为特征的这种玄而又玄，带有经验把握、整体把握、宏观把握的思维特征。

主持人：杨教授，把武当山跟全国其他地方的一些同类型古建筑相比，您认为武当山的古建筑都有哪些特点？

杨立志：武当山的古建筑群和其他建筑相比，有它宏观布局上的特色。从山下的均州城净乐宫到山顶的太和宫金殿，整个建筑可以说是一气呵成，有完整规划。那么其他的名山，你比如说泰山，它的建造过程历经了多个朝代，就缺乏统一的规划。感觉有一些布局比较零乱。而峨眉山，让人感觉也有败笔的地方。

那么从微观的角度上来讲，我们知道，中国是用铜来建造殿堂的。不止武当山这一处。但是从规格上来讲，武当山金殿是中国古代建筑当中规模最高的。重檐五殿式的建筑规格和北京故宫的太和殿是一样的。云南的、山西的、北京的这些殿，都是重檐西山式的。它们的殿的规格就要低一级。建成将近六百年，整个金殿殿体的色彩仍然非常夺目。尽管在山顶上风吹日晒、经常雨淋，从来没生过

铜锈。这都是武当山建筑比较有特色的地方。（掌声）

主持人：蒋部长，咱们武当山还有没有一些没有解开的千古之谜？

蒋显福：武当山博大精深。哪怕我们郧阳师专的同学们一直研究武当文化，再有 100 个专家，再写 1 000 本、5 000 本书，都不会重复。因为它奥妙太多。我们随便举几个不解之谜：金殿里面的蜡烛为什么火苗都不飘；南岩的龙头香——几十吨重的羊玉玺镶在崖壁里面，不知还有多长；金殿是在京都铸造好的，那么怎么沿水路运到均县码头，又是怎么把它搬上山，再镶嵌、铆接拢的？我们现在看到的金殿，浑然一体，天衣无缝。找不到一个缝隙。再比如说一柱十二梁，为什么五层楼都撑起来？像这样需要解读的地方还很多。（掌声）

主持人：杨教授，刚才我们蒋部长说的这些千古之谜，您都解读了没有？

杨立志：蒋部长讲的这些谜啊，有一些蒋部长本身就做了解读。你比如说，蜡烛点在金殿中间，为什么火苗不摇动，不熄灭？是金殿经过焊接、鎏金，做得天衣无缝、浑然一体，没有空气流动的缘故。当然，还有很多谜我们至今无法解释。武当山还有一些自然之谜。像武当山的金殿倒影。还有，武当山时常出现一种我们叫"玄光"的东西。就是晕晕的那种圆的光环。这个也无法解释。正因为有许多这样的不解之谜，才更需要我们有更多的人来关注武当山，了解武当山，解读武当山。（掌声）

主持人：刚才我们的嘉宾谈了很多对武当山的认识和看法。也不知道同学们听懂了没有啊，现在我们来做一个小小的调查。到过武当山的同学，请你们举一下手。那么听我们两位嘉宾谈过武当山的这样一种价值观之后，还愿意去武当山的，举一下手。举高一点儿。我看到很多人都愿意去了。看来我们两位嘉宾谈得是非常成功的。现在还有一点儿时间，我们把它留给现场的观众朋友。

郧阳师范高等专科学校学生 A：我有一个问题想问杨教授，您讲到武当山从净乐宫一直到金顶，它是依山建筑，一气呵成的。我想问一下，它是怎么体现道教"得道升天"的？

杨立志：武当山的建筑，它从山下均州城净乐宫到玄岳门，大概有 30 千米。那么这 30 千米呢，展现着一种人间的景象。从进到玄岳门开始，就进入了一个神圣的殿堂。所以古代流传下一种说法，"进了玄岳门，把命交给神"。把玄岳门当作了一个重要的标志和关口。人们进了玄岳门，就是进入了一种神仙般的境界。

大家是否注意到，我们在上武当山的途中，在南岩有个南天门。再朝天宫走，又有一天门、二天门、三天门、朝圣门。到了太和宫，又有一个朝天门。这么多"天门"，规格、制式都是一样的。我为什么说它是一气呵成？假如说武当山建筑群是一支乐曲，那这些天门就像是它的主旋律，不停地体现。我们朝拜武当山，实际上是一种朝天的过程，是一种朝圣的过程。

郧阳师范高等专科学校学生 B：我想问一下蒋部长，武当山上有好多石头龟，我想知道

石头龟是干什么用的。

蒋显福：武当山上的龟文化，可以说是武当文化的灵魂问题。真武大帝就是玄武。过去，中国北方四省分别信奉青龙、白虎、朱雀、玄武。北方神就是龟蛇合体。龟蛇合在一起，就是神灵之像。金殿神案下面有一个鎏金的玄武，那可以说是武当山的镇山之宝。既代表一种宗教观念，同时也是真武的字号和武当标志。它是一种神灵的象征。是福神，同时也是战神；都是玄武、盔甲、刚柔相济。乾坤阴阳都在这“玄武”二字上得到体现。在殿堂之外，龟就是作为一种负重、庄重、沉着的形象，用来驭着皇帝的重要文件、指示，作为圣碑存在的。（掌声）

郧阳师范高等专科学校学生 C：我想问一下蒋部长，武当文化在 1994 年就被列为世界文化遗产。那么我们十堰市政府在保护措施和开发方面有什么新的举措？

蒋显福：你这个问题提得很严肃。应该说，十堰市委、市政府，丹江口市市委、市政府和武当山做了大量的努力。这么多年来，对武当山景区的累计投资，也是好几亿元。取得了很大的效果。游客数量和旅游效益都有很大幅度的提升。但是从离武当山世界文化遗产的实际价值，离武当山本身具有的旅游魅力和内涵，离我们全国、全世界旅游迅猛发展的现实和远景来看，我们的工作还要继续努力。谢谢。（掌声）

郧阳师范高等专科学校学生 D：刚才两位嘉宾都谈到了，在这个武当山建筑当中，融合了非常浓郁的道教文化和宗教精神。这使我想起了一句话，就是“七十二峰山常青，二十四涧水常鸣。三十六山多隐士，荡在青山谷也青”。可以说，二十四、三十六和七十二，对于我国道教文化和宗教信仰来说，是一个非常神秘的数字。它不仅在武当山的建筑当中有着绝妙体现，而且对于中国人的民俗意识，也有着深刻的影响。我想请杨教授就这个问题聊一聊自己的看法。可以吗？

杨立志：我们说到武当山，一般都说是“九宫八观”。为什么说“九宫八观”？你看，我们可以数得到的。从武当山的净乐宫开始。净乐宫、迎恩宫、遇真宫、玉虚宫、紫霄宫、五龙宫、南岩宫、朝天宫、太和宫，九宫。八观，除了复真观和元和观，还有八仙观、回龙观、仁威观、三茅观、太玄观。所以是“九宫八观”。但是为什么会选“九”和“八”这两个数呢？这和刚才那位同学提到的“七十二”、“三十六”、“二十四”是有一种内在联系的。我们中国古代人有信仰“天圆地方”的一种习俗。那么天的这个周径和地的这种方径，他们的比刚好是 3∶4。那么 3 的倍数 9，是自然数当中序数最大的一个。8 是地数里边，也就是偶数里面最大的数。那么 9 和 8 的乘积是多少？72。所以说，9 和 8 的乘积代表天地交泰、阴阳交和、万物随生、五谷丰登这样一种含义。武当山七十二峰朝大顶，修九宫八观，它代表了中国古代人的一种宗教信仰。就是要祈祷国泰民安、五谷丰登、天地交泰、阴阳协调。中国人这种“和”的思想在武当山建筑群体现得最为明显不过。包括二十四涧，包括三十六岩，包括我们所说的武当山叫太和宫、太和山、大岳太和

山，都反映了中国人强调天地融合，“天人合一”的这样一种观念。（掌声）

郧阳师范高等专科学校学生E：在武当山上有许多组建筑，那么每种建筑都不可能是十全十美的。我想请问一下蒋部长，您个人觉得在武当山建筑当中最失败的地方是什么？谢谢！

蒋显福：武当山建筑是一个完整的、科学的、系统的设计体系。就我的浅显观察，还没发现让人感到遗憾的地方。特别是对自然景观的利用，达到炉火纯青、出神入化的地步。譬如太和宫。对风水的运用，是在结合古代地质构造的基础上，构建了七十二峰朝大顶，一柱擎天在中间的景观。反映了宗教次序和皇权次序。可以说，武当山古建筑群是绝妙之作。要说遗憾呢，我觉得在当时的历史条件下，和我们后来，都应该把安全措施，尤其是防火措施要考虑得更具体、更完整一点。（掌声）

郧阳师范高等专科学校学生F：我想问一下杨教授，如果您是一名导游，您会建议我主要参观武当山的哪些地方？

杨立志：我当过不少次导游。其中也为我们香港的邵逸夫先生当过导游。要上武当山的话，如果你是年轻人，有充足的体力，我建议你从西神道上去。从蒿口，走古神道看仁威观、五龙宫的遗址，然后下青羊涧，上南岩宫，再上金顶。这沿线你可以欣赏到武当山幽邃的一面。然后，在金顶有那么开阔的山势和视野，纵览景观，你会感觉到心胸开阔，体验到一览众山小的壮观。下山的时候，你可以看紫霄宫、太子坡、磨针井，包括遇真宫的遗址。武当山有很多地方都要仰看。在玄岳门这个地方就适合仰看。仔细地看，你就会体会到它的精妙之处。谢谢。（掌声）

主持人：大家如果对武当山真正感兴趣的话，就应该实实在在地去武当山亲自走一回，领略它神奇的魅力。下面，让我们的嘉宾用一句话，阐述一下自己的观点。

蒋显福：武当山是世界文化遗产，名副其实。对武当山的认识、研究，任重道远。（掌声）

杨立志：我认为武当山作为世界文化遗产，它太珍贵了。我们在开发旅游业的时候，要记住，保护是第一位的。（掌声）


蒋显福：对武当的认识研究任重道远

主持人：今天我们谈了很多武当山的文化、古建筑方面的话题。如果现场的观众朋友以及电视机前的观众朋友有感触的话，希望你们能够把这种感受写下来，把它寄给你在全国各地的亲朋好友，让他们也到武当山实实在在地走一回，领略武当山神奇的魅力。好！今天的《车城大讲坛》就到这儿，再见！（掌声）

决战非典　保卫家园

主 持 人：潘志宏
嘉　　宾：夏启年　十堰市卫生局副局长
首播时间：2003 年 5 月 2 日

主持人：《车城大讲坛》，谈公众关心的事。这些日子以来啊，人们提起非典无不闻之色变。用八个字来形容，就是：风声鹤唳，草木皆兵。人们说，这是一场没有硝烟，看不见对手的微生物战争。再加上现在市面上的种种流言和各种各样的猜测非常多，这给市民们增加了许多心理压力。今天我们的主题就是："决战非典，保卫家园"。我们今天请来了十堰市卫生局副局长夏启年和我们战斗在非典防治第一线的医疗、卫生以及交通部门的领导和专家们。（掌声）夏副局长，现在社会上老百姓的种种猜测非常多，我们也听说报道了几例疑似病人。他们的情况现在怎么样呢？

夏启年（十堰市卫生局副局长）：前不久，我们收治了几个传入的疑似非典型肺炎病人。后来我们经过治疗、观察，同时也请省里专家两次会诊，这三个病人已经排除患有非典型肺炎的可能。目前，这三个病人的康复情况都非常好，现在都已经出院了。

主持人：听了您这么介绍，我们觉得还是应该防患于未然，不给非典入侵十堰的可乘之机。那么政府在这一块儿是怎么样做防范工作的呢？



主持人和夏启年（右）

夏启年：从全国公布的疫情来看，疫点还在扩大，非典型肺炎的病人总数也在增加。那么从我们十堰这个地区来看，周围的省份相继都有非典病例的报告。十堰实际上也处在一个包围圈里面。我们认为当前的形势还是十分严峻的。但是我们只要加强防护，积极地落实各项预防措施，我想非典型肺炎的防治工作一定会取得实质性的效果。当前在市委、市政府的领导下，我们全市的非典型肺炎的防治工作已经进入了全面动员、全民行动的阶段。市委、市政府对防治非典型肺炎的工作高度重视。市委常委会、市政府常务会多次召开专题会议，专题研究、部署我们全市的非典型肺炎的防治工作。

市委书记赵斌同志讲：要把防治非典型肺炎的工作当作各级党委、政府当前的一项头等大事，作为重中之重。实行党委、政府一把手亲自抓，负总责。市委、市政府的决心是大的。

主持人：老百姓肯定最关心的就是咱们十堰有没有这样应急的防御系统。譬如说如果真的发现了有这样的病人，怎么办？

夏启年：首先我们作为卫生部门来讲，我们制定了防治非典型肺炎的一个应急预案。一旦发生疫情，我们就要立即起动这个预案。各个部门也在预案当中有各自的职责。包括我们的交通部门、财政部门、药监部门、工商部门等等，都有自己的职责。那么预案一旦起动，按照各自的职责来做好我们自已的工作。

主持人：可不可以大体上介绍一下紧急预案的情况？让市民好放心啊。

夏启年：紧急预案的起动，组织机构就是指挥部，由政府领导为组长，各个部门参加的领导组织；第二个就是应急的预防体系。预防体系包括我们的消毒、疫情的调查、疫情的监测；再一个医疗救护体系。医疗救护体系包括我们的各级医院、各个防病治病的机构，都要参与到这个系统里来；再一个就是宣传部门、新闻部门都有自己的职责。

主持人：目前咱们十堰最主要的工作是什么呢？

夏启年：当前我们主要有这样几项工作。尽管我们目前还没有非典型肺炎的病例，但是为了加强预防，市政府最近成立了非典型肺炎的防治工作指挥部。由我们的陈天会市长任指挥长，有关部门负责同志任成员。我们在指挥部里面，又建立了 7 个相应的专业机构，包括防御组、医疗救护组、专家组，还有我们的交通组、宣传组等等。第二个就是要进一步的加大宣传教育的力度。从目前我们所做的工作来看，一个是要加大社会的舆论宣传，营造一个良好的防治的舆论的氛围。再一个就是要加强非典防治知识的宣传教育。通过电视、广播以及新闻媒体，还有我们印发的各种宣传资料。现在我们已经印发了大概 6 万多份，我们城区就发了 6 万多份，马上还有 60 万份。根据市领导的要求，就是非典型肺炎防治知识的宣传资料要发到农民人手一册。

主持人：像你提到的，现在我们通过广播电视，宣传防治非典型肺炎的这些知识啊，其实这个途径、渠道都非常地多。咱们许多市民也了解了这方面的情况。但是我感觉到咱们广大的农村市场，他们看报纸和电视，毕竟还是有一定的限度。那么针对这一块儿情况，咱们怎么去抓这一块儿的管理和预防呢？

夏启年：就农村这一块儿呢，市委专门召开了专题会议，一个是最近要召开一个电视电话会议，要加强对农村的预防工作；第二个就是要求我们卫生部门要印发这个宣传预防非典的知识问答。要发到农户，每户都要看到这个防治知识的资料。

主持人：刚才我们也了解到真正的要防止非典型肺炎的入侵，对咱们十堰城市来说关键就是两个入口。一个是公路，一个是铁路。在这个方面，交通部门是怎么做好

这个防范措施的？

王礼华（十堰市交通局副局长）：按照市委、市政府的部署，首先，市交通局成立了领导小组，一把手负总责，分管领导具体抓，有关部门全力参与；第二，就是我们全面部署，紧急行动，使我们系统里，全体交通干部职工紧急行动起来；第三，我们制定了预案，明确了工作任务，特别是一些重点部位；第四，我们就是强化措施，全面地开展预防和控制工作。

在这方面我们主要采取了以下一些措施：一个是广泛的进行了宣传；第二就是我们大规模地开展了清洁和消毒工作，对车站、码头都采取了大规模的清洁活动和消毒活动。对车辆，特别是客运车辆，每天消毒一次；第三个措施，加强了对旅客中的非典疑似病人的监测和控制工作。一旦发现马上进行隔离和控制；第四个措施就是对长途客运车辆的旅客进行了逐人的登记；第五个方面，我们就是对开往疫区的车辆实行了控制；最后一个，我们就是加强了监督检查，狠抓防治非典工作的落实。力争使我们整个交通系统的防治工作按照市委、市政府的要求，取得好的成效。让广大人民群众放心。（掌声）

主持人：今天我们现场还有第一线的医护人员。跟病人接触的是比较多的。医院这方面，它有什么样的防护体系？包括对咱们医院自己卫生的清洁，医护人员自己如何防护，包括如果有了这样的疑似病人，咱们医院是怎么样处理的？

刘菊英（太和医院副院长）：非典是一个很严重的疾病。作为国家法定的甲类传染病，国家都非常重视。医院的工作重点呢，首先是要把好诊断关；第二个是要防止交叉感染，保护我们的健康人群。在这个方面，我们医院建立了比较符合传染病管理流程的发热门诊。一旦这个发热的病人来到我医院，挂号的时候就发一个口罩，并进行登记。医生开出这个检验单以后，再由导医给他领到检验部门去检验或者是做胸片检查，最后再由医生做出诊断。怎么样来防止交叉感染，就是怎么样来进行自我保护。这一方面是要加强培训，要对这个疾病有科学的认识。同时，消毒隔离衣要到位。在这个就诊的过程中间，病人怎么走法，医生怎么走法，这个流程也是非常重要的。我们划分了特高危区、高危区、还有就是普通的病区。我们来做相应的处理，来切断这个传染源，防止在院内发生交叉感染。

主持人：我想采访一下医护人员。如果你们接触了这样的病人，如果有这样的发热病人，你觉得害怕吗？

太和医院护士 A：我感觉不是很害怕。

主持人：那就说像你们作为医护人员啊，更多的要接触一些类似于这样的一些疑似病人，那么你们接触这样的病人，你们心理觉得恐惧吗？

太和医院护士 B：我是我们医院第一个请战到发热门诊去工作的。要说心理一点儿不害怕那是假的。但是我们作为一个医务人员，我觉得我们有责任、有义务把这一仗打好。我们自身要做好自己的防护工作，再一个医院也要加大这方面的力度。我

们会很好的完成这个工作的。

主持人：那么当时，你看全国各地都报道了那么多医护人员受感染的情况。作为咱们太和医院第一个报名要去发热门诊的，你怎么想的？

太和医院护士 B：我当时觉得我们作为一个医务工作者，把危险留给别人，还不如把危险留给自己，把安全让给别人。

主持人：这是医生的天职。（掌声）那咱们人民医院“防范非典型肺炎体系”是怎么建立的？

钟　森（十堰市人民医院副院长）：我们人民医院的全体医护人员都严阵以待，勇敢地战斗在抗击非典的第一线。全院的领导班子高度重视此项工作。进行了大力的非典知识的强化培训，让每一位医务人员了解各种消毒隔离措施；我们专门在门诊的附近设立了发热门诊，跟我们正常的患者严格地隔离开，不使他们在院内产生交叉感染；同时在国家卫生部、中医药管理局推荐的处方基础上，组织了我们医院的中医和西医的专家，专门研制了针对我们十堰市的实际情况有效的各项预防用药。每天都发放一万余袋，深得广大市民的欢迎；每日都在我们的医疗区进行严格的、彻底的消毒，使每一位患者到人民医院就医都放心、安全。（掌声）

主持人：现在好多人都在私下议论，说：我现在都不敢生病了，特别是也不敢去医院了。那咱们张湾医院在这方面是怎么做的？有没有人会说我不敢上张湾医院看病？

杨汉东（东风公司总医院副院长）：我们东风公司总医院根据市委、市政府的要求，上到公司，下到医院都非常重视。根据要求成立了独立的发热门诊，而且从全院抽出最优秀的医务人员 24 小时出诊，保证了病人随到随看。而且东风公司呢，对外出归来的职工也非常重视，免费对这些外出归来的人员进行体检，查胸片，还有查血常规，保证他们的安全归来。让周围的同事也放心，不影响生产。还有就是说我们对医院实行的地毯式的消毒。消毒到每一个角落。从高危的病房、门诊到这个病案室、洗衣房，甚至我们的机房，都要进行消毒。使每一个到我们医院看病的患者都放心。谢谢。（掌声）

主持人：那么现在非典蔓延啊，譬如说口罩、消毒用品，还有防治非典的一些药品在别的城市基本上都脱销，而且价格飞涨。那在咱们十堰这方面啊，就是这些关乎人民生命健康的这样一些药品或者用品，我们怎么样控制它，而且把好这个关？一个是质量，第二个是价格。

夏启年（十堰市卫生局副局长）：前一阶段，有关预防非典的这个中草药非常紧张，特别是防护用品也比较紧缺。甚至有的地方，好像把这个价格抬起来了。这是人民群众十分关心的问题。那么这个问题，我们市领导已经明确了要求物价部门同工商部门对市场的监管要加大力度。特别是要防止那些利用防疫工作哄抬物价，发这个国难之财。我们要采取有力的措施，坚决查处。另一方面，我们要加大货源的组织，要确保市场的供应，各个医院对预防药品、治疗药品，都在积极的采购。

对防护用品，包括口罩、防护服，这一类的物品，这个我们也正在组织。特别是对于医护人员，对于参与工作的人员，要切实采取防护措施。这个也在做。同时呢，就是对社会上，包括我们机关、厂矿、学校、公共场所搞地面消毒的这些消毒液，也在组织。要确保市场的供应和预防工作的需要。

主持人：那么谈到咱们防治非典药品这方面，湖北清华药业公司他们非常有针对性地研制了一些防治非典的一些中成药，并且正在加班加点的生产。就是为了保证市民的需要。那么我想问一下咱们湖北清华药业公司，到目前为止，你们公司总共生产了有多少这样防治非典的一些药物，并且销售出去了多少？

李荣国（湖北清华药业总经理）：防治非典，保障人民健康，是我们一个制药企业的天职。作为清华药业讲，是我们十堰市最大的制药企业，是一个专业生产厂。我们根据非典疫情的发展，充分发挥了我们制药企业研发、制造这方面的优势。我们推出了防非典合剂。这个举措的出台，受到了我们十堰市广大的机关、团体、学校、企事业单位的欢迎，也引起了十堰市市委、市政府的高度重视。4 月 24 日，王启泉副市长和十堰市药监局领导亲临我们的制药企业指导工作，并且把我们这个企业作为十堰防非典药品的指定生产企业、生产点。我们感觉到这个社会责任非常之大。根据目前的这个防非典的需求，我们的工人加班加点，24 小时不停生产。我们成立了专业的采购队伍，还在上海专门调换了专业的灌装设备来保证我们当前预防药品的需要。我们的原则就是满足需求，保障供应，稳定质量。



李荣国谈防非药品生产

主持人：那么现在有人说啊，这个非典型肺炎的蔓延，旅游业的生意清淡了，但是药品业的生意好了，你们是不是也觉得是这样的？市场有这么多的需求，那肯定你们这时候生意非常的好。

李荣国：我感觉到是这样，作为一个制药企业，满足社会需求是我们最重要的天职。就目前而言，我们感觉到，这种供应，这种需求，我们准备也不充分，也不知道社会需求有多大个量，也不清楚。但是根据疫情的发展这么来势汹涌的话，我们首先第一的责任是满足社会供应和社会需求。包括我们前一段时间，主要供应的是社会团体。广大的市民在药店还买不到我们的药。我们也觉得这样的话不好给市民交代，我们就决定从 4 月 27 日起，在市里的各大药店限量供应，满足市民一些当紧的需求。根据我们目前市委、市政府防非典领导小组的要求在加班加点地生产，力争在我们防非典战役当中作出我们重要的贡献。（掌声）

主持人：今天呢，有关方面的专家也到了我们的现场。我们有些问题，当然都是老百姓比较关心的问题，向专家进行一下咨询。首先是老百姓他们最想知道的，就是

这种非典型肺炎到底可不可以治愈？

朱　琳（太和医院感染科副教授）：这个非典是可以治愈的。那么首先要有几个问题要明确。第一个，非典它的发病率并不是很高，大概是万分之二。根据现在的流行病因的调查，它比以往的流感啊，或者其他的什么疾病啊，发病率还要低。这要明确，也不要再搞得那么恐慌。现在流行两个“病”，一个是非典；一个就是恐怖症。那么它能不能治疗呢？发了病以后，它的病死率有多少呢？就像其他的疾病一样，很多疾病都有一定的病死率。那么“非典”的病死率就是4%。也并不高于其他的有些更常见的疾病。


朱琳谈现在流行恐怖症

主持人：但是人们都说现在因为这个病源体没有找到，所以肯定没办法治，是不是这样？

朱　琳：不是的。在以往的话，很多疾病在没找到病源体的情况下也都治好了。主要是要对症及时治疗。也有些包括非典，有的也是一个直线型的过程吧。就说是你给它一定的帮助和治疗以后，它也可以好。大多数都能好，我们刚才说了，现在统计资料表明，病死率是4%，死亡的还是很少的，所以也用不着恐慌。当然还有些特殊的情况。譬如说有的就医不及时啊，或者是其他的原因啊……非典现在的流行病源调查发现，它发病率高峰的年龄是青壮年。我们知道青壮年的人免疫力都是比较好的。那么为什么在青壮年易感染这个病毒。它跟这个免疫状况没有太大的关系，跟你接触这个病毒的量和这个病毒的毒力有关。青壮年可能接触的机会多一点儿，他这个发病率就最高。所以不要以为自己的抵抗力好了，比较强壮了就不会得非典，或者甚至得了非典就不会导致死亡。如果有病的话，要早诊断、早治疗。更不应该恐慌到因为害怕非典，害怕到医院就诊，耽误了其他更严重的疾病、发病率更多的其他的疾病的诊治。

主持人：那就像您刚才所说的，如果不幸感染上非典这种病毒啊，怎样提高治愈率，降低病死率？这时候病人他怎么样才能做到这一点，就说怎么样避免到最严重的情况？

朱　琳：如果感染这个病毒以后及时的到正规的医院去就诊，针对不同的人群来自于疫区或者不来自于疫区的，接触的密度怎么样、时间怎么样，我们都采取了具体的方法和措施来防。一个方面是防止他发病，再一个就是发病了防止他变重。来减低他的死亡率。（掌声）

主持人：现在市民们有一种这样的说法，就是说只有抽烟才可以防止非典型肺炎。这种说法到底对不对？

郭西萍（东风公司总医院传染科主任）：这个是没有道理的。因为吸烟本身对人体还是有害的。对防治非典是无益的。这是肯定的。

主持人：那么怎么样能做到防治非典型肺炎？你从专家的角度给大家介绍一下。

郭西萍：主要是预防。因为非典它主要的传播途径呢，可以肯定，它是一个呼吸道的传染病。那么预防呢，就是一个要经常开窗、空气流通，如果说有不适，有干咳、乏力、发烧，应该及早地到医院就诊。经过检查、观察，可以及早地预防和隔离，达到一个防治的目的。



郭西萍谈非典预防

主持人：好。谢谢！（掌声）针对这个非典型肺炎啊，现在市民们也有很多比较恐惧的；也有一些觉得这是别人那儿有，我们这儿没有，抱着比较轻视的态度。那咱们老百姓应该怎么样正确对待非典型肺炎？

杨　力（十堰市人民医院呼吸科主治医师）：由于非典型肺炎是人类历史上新发现的一个疾病，而且具有非常强的传染性，所以引起了老百姓的恐慌是可以理解的。但是非典型肺炎它主要是通过空气的飞沫和频繁的接触，甚至体液的接触传播的。所以只要我们做好个人的卫生，做好防护，是可以预防的。



杨力谈防治措施

主持人：有这样症状的病人应该主动去医院进行一些检查。如果是有病的话，就可以及早的治疗；如果是没有病的话，也可以排除自己心理上的一些困扰。像这样的一些病人，政府或者是我们的医院都会采取一些强制的隔离措施。是不是，他们也应该对咱们这种行为给予一些理解和支持，对吗？

杨　力：对的，是这样子的。因为非典传染性比较强，包括我们的医务人员已经做好了思想准备，每一个公民也都有这个义务去防止疫情的扩散。关心自己身体健康，就是关心社会，关心自己家人的健康。谢谢！（掌声）

主持人：那咱们十堰市疾病预防控制中心，为了控制这个疫情的蔓延，咱们都有哪些方面的做法和措施呢？

李兆林（市疾病预防控制中心负责人）：控制大的疫病的流行有一条很重要的经验，就是政府重视，部门配合，全社会的参与。通过这种做法，把各种大型的疫病完全给它扑灭下来。

主持人：就是发动人民战争。

李兆林：对，人民战争式的。我们提出了口号，就是依靠科学、众志成城、迎战非典。早发现，早报告，早隔离，早治疗，早上呼吸机，早用激素的问题。这几个“早”必须抓好。

主持人：十堰人民最关心的，就是我们有没有这样的信心和能力打赢这场微生物战。

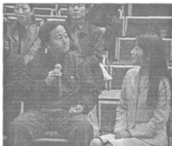
李兆林：我们完全有信心、有决心，要在一定的时间内把它控制下来。（掌声）

王礼华（十堰市交通局副局长）：对于防治非典这场战疫，我们交通系统的干部职工在市委、市政府和各级党委、政府的领导下，按照科学防治的态度，按照我们全体参与的这种办法，应该说是很有信心。而且我们决心把这个工作做得更好、做得更彻底。（掌声）

刘菊英（太和医院副院长）：我们对抗击非典很有信心。在现有的这个医疗条件下，我们是有信心完成这个任务，抗击非典，保证人民身体健康。（掌声）

汪选斌（十堰市人民医院科教科科长）：我要说的有两句。第一句就是：艾滋病非常可怕，但是艾滋病我们现在还怕它吗？第二句就是：作为人民医院的一个普通的医务人员，在这个时候我们不来抗击非典，谁来抗击非典？（掌声）

李兆林（市疾病预防控制中心负责人）：作为疾病控制人员，针对每个疫情都是坦然面对的。包括目前已经从各发热门诊报告到我们这个地方要进行处理的怀疑的一些病人，我们针对每个病人，就采取了零距离的接触。当然，这方面我们是很讲究科学的，应该的个人防护我们都采取了。这样的话，只要是我们有这样的一种坦然的态度，有科学的方法，我相信抗击非典应该是能够顺利完成的。（掌声）



李兆林：我们坦然面对非典

夏启年（十堰市卫生局副局长）：防治非典，市委、市政府非常重视；再一条就是有我们广大人民群众的积极参与，有我们各个部门的支持，我们一定能够按照总体部署，实现我们赵书记提出的"把十堰建成安全区"。作为卫生部门来讲，有这个信心。（掌声）

主持人：听了大家的豪言壮语，我想不仅是我放心了，咱们电视机前的观众朋友想必也放心了。但是放心并不等于是放松，咱们更应该提高警惕，防患于未然。应该提高自已的防治非典方面的知识和意识；共建十堰非典安全区；共同保护咱们十堰这一方净土。千百年来，人类已经经历了许多的磨难，已经战胜了许多的困难。那么对于这场非典的微生物战疫，我想人类一定会战胜它。朋友们，再见！（掌声）

非典的思考

主持人：操建华

嘉　　宾：匡裕从　十堰教育学院原院长、湖北汽车工业学院教授

袁　萍　十堰市委党校副校长、副教授

张　锐　十堰市委党校教授

杨江林　郧阳医学院公共卫生系教授

张昌军　十堰市人民医院副院长、教授

首播时间：2003 年 5 月 16 日

主持人：《车城大讲坛》谈公众关心的事。眼下公众最关心的就是 SARS。也正是由于 SARS 的大面积冲击，人们才开始了对历史，对社会，对经济，对医学，乃至对生命的真正思考。今天有 5 位教授愿意走进我们的讲坛，和电视机前的观众朋友们探讨这些问题。现在我介绍一下这 5 位嘉宾。这位是原十堰市教育学院的匡裕从教授。匡教授，您是从事哪方面研究的？

匡裕从（十堰市教育学院原院长，湖北汽车工业学院教授）：我研究古代史。

主持人：古代史。研究历史？

匡裕从：对。

主持人：对历史比较感兴趣？

匡裕从：对，对，对。

主持人：这位是市委党校副校长袁萍副教授。您好。

袁　萍（十堰市委党校副校长、副教授）：您好。

主持人：您是研究哪方面的？

袁　萍：我比较侧重社会问题。

主持人：当前受 SARS 的冲击，政治、经济问题实际都是社会问题。这位是市委党校教授张锐。我知道张教授是以研究经济见长的。那么拿当前 SARS 和 GDP 做比较的话，哪个重要？可以比较吗？

张　锐（十堰市委党校教授）：目前我们要抓住主要矛盾。那当前的主要任务就是要防治、根除 SARS。一面要防治、根除 SARS，另一方面，我们要继续做好我们的经济建设。

主持人：这位是郧阳医学院公共卫生系教授杨江林。您好！

杨江林（郧阳医学院公共卫生系教授）：您好！

主持人：公共卫生是大家的卫生，它有很强的政治性和经济性。这位是人民医院副院长张昌军教授。欢迎您！我知道您是试管婴儿专家。不知道在您手上一共诞生了多少试管生命？

张昌军（十堰市人民医院副院长、教授）：180 多个。

主持人：截至目前？

张昌军：对。

主持人：仅十堰市？

张昌军：不仅是十堰市，全国各地都有。

主持人：全国各地的。什么叫科学？我认为张教授就是科学。这世界上的事儿，特别怕联系起来看，这一联系起来看，非典的问题就不仅仅是一个单纯的非典问题了。匡教授，您能不能把中外历史上传染病大流行的主要事件串起来，给我们一个脉络？

匡裕从（十堰市教育学院原院长，湖北汽车工业学院教授）：大概是这样的。对于我们人类来说，可以说有四大灾难：战争、瘟疫、饥饿、死亡。关于瘟疫方面，中外史书上都有比较多的记载。从世界范围上来说，最早的是公元 5 世纪埃及流行的天花。现在埃及出土的 5 世纪的木乃伊、那个法老的脸上还有小坑儿，证明是得了天花。但是对于人类威胁最大的，莫过于鼠疫。当时人们还没有认识到，就把它称之为“黑死病”。我们从史书的记载上看，大概有 3 次非常严重的。第一次是公元 6 世纪发生在中东，后来传到欧洲、北非的一场。死亡人数最高的时候，达到每天 1 万人之多。整个这次疫情，几十年下来死了将近 1 亿人。实际上，东罗马帝国之所以灭亡，跟这个有很直接的关系。第二次是 14 世纪到 16 世纪。发生鼠疫的国家大概有 60 来个，其中欧洲人在这次鼠疫里面死了 2 500 万人，几乎是当时欧洲人口总数的一半。第三次是在 19 世纪末、20 世纪初。鼠疫又一次猖獗流行，死的有 1 000 多万人。这次对疫情的控制比原来好。因为有过前一次的历史的教训啊，人们搞清楚了这个玩意儿是通过鼠疫杆菌传播的。这是在世界史上最著名的 3 次鼠疫的大流行。还有一件流感，也是不容忽视的一个问题。



匡裕从介绍传染病流行史

主持人：“流感”就是流行性感冒？

匡裕从：是的。

主持人：感冒现在看起来很平常。

杨江林（郧阳医学院公共卫生系教授）：不是的。流感在它爆发的时候，它可能感染的人很多。但在过去，这种爆发呢，它是有时间阶段的。以前有一种说法叫做“5 年一小流行，10 年一大流行”。在一般情况下人们感冒是散发的；但是在流行阶段，就是同时有很多人感染了这种感冒，我们把它称之为“流行性感冒”。

主持人：它也是个呼吸系统疾病，也能致人以死命？

杨江林：也可以的。

匡裕从：我要说的就是，第一次世界大战的时候，流感主要的是在欧洲地区流行。包括在前线的战士在内，死于流感的比死于战争的多。据统计，达到了 2 500 万人。

袁　萍（十堰市委党校副校长、副教授）：是不是后来说的"菌团病"？

匡裕从：不是的。

杨江林："菌团病"是现在新发生的一种传染性疾病。

袁　萍：哦。

匡裕从：美国参加第一次世界大战，死了 5 084 名士兵；但是美国的士兵回国以后，带回的流感病毒导致美国死了 5.5 万多人口。

从我们中国来说，我们中国关于传染病的记载最早见于甲骨文。殷墟的甲骨文里面有"虫"、"蛊"、"疫"这样的字。后来司马迁写《史记》的时候，他更是明确地写了什么时候有大疫。两位医学专家在这儿，我在这儿是班门弄斧啊。从医学史上来说，这是中国启蒙性的对流行病学的研究。

主持人：反正它安了一个名，叫"虫"。他是那么起的，不叫细菌？

匡裕从：它叫"蛊"、"虫"这些。如果从正史的记载看，在公元前的 359 年，也就是楚国的楚宣王元年，这是有史记载的一次大的瘟疫流行。到明史的记载，这一共是两千多年，中国的大的或是比较大一点儿的，有 95 次之多。平均起来的话呢，248 年左右就有一次大的疫情流行。从历史的角度看，瘟疫的流行的确给人们带来了很大的灾难。譬如说云南。清朝的时候，云南一个地方流行鼠疫，结果就死了将近 10 万人。说到这儿，我想起了恩格斯说的一句话。我记不很准确。他说人类对自然界的粗暴的索取，让越来越多的人认识到自然界的惩罚。

主持人：我们知道的动物的流行病：口蹄疫、疯牛病、爱滋病……爱滋病已经证实是猴子身上的。动物的疾病也能传染给人，它也能造成对人类的威胁。那要防止它。我们该怎么做呢？

匡裕从：那就是不能粗暴地掠夺自然，不能去破坏自然的资源呐。在我们中国历史上，历届的政府对这个事儿都是比较注意的。西周的时候，周天子有一条法令，说不能够保持山林、树木的，你就不够格做这个地方的国君。用我们现在话说，叫做环保搞不好，一票否决。

主持人：我记得顺治皇帝就死于"天花"。现在"天花"总算是攻克了，像我们每个人身上就可以见到这"牛痘"的疤痕。

杨江林：牛痘的发明就等于是给"天花"找到了克星。实际上在 1979 年才正式宣布在全世界范围内消灭了"天花"。像小儿麻痹症，医学上叫做"脊髓灰质炎"。实际上也基本上消灭了。

主持人：为什么传染病会称为"流行病"呢？

袁　萍（十堰市委党校副校长、副教授）：刚才匡教授说了，历史上流行传染病，它实

际上是在人口聚集的地方传播。

主持人：传染病流行同时也是社会病。

袁　萍：对！SARS 是在悄然无声、突如其来的情况下到来的。它流传的速度比较快，爆发比较猛。在这样的情况下，就有很多人谈“非”色变，草木皆兵。因为大家还没有了解清楚，所以就非常恐惧它。

主持人：你看不到这个敌人来了。

袁　萍：看不到，摸不着，是悄然无声地过来的。

主持人：而且还死人。

袁　萍：唉。最主要的问题就是人们的沟通加速了，同时又需要寻求一个比较快速的信息、比较有效的防治方案，结果由于我们的正面宣传跟不上，用“喝绿豆汤”、“放炮”来抵制这种疾病的荒谬方法口口相传，速度很快，而且一下子风靡。所以在巨大的灾难面前，关键是人们怎么样冷静地对待它。

主持人：有一段时间，北京朋友打电话说，有人一咳嗽，人家就害怕，就有一种歧视。这是一种误区。

袁　萍：对。是一种误区。

主持人：咳嗽了人家就害怕，赶快离得远远的。所以人们既怕感冒，又怕看病。

袁　萍：怕进医院。

主持人：也不串门了，也不在一起玩儿了。

袁　萍：是的。我觉得人们要把这个误区给解开。要正确对待隔离。因为隔离，它是关系到每一个人，对社会的负责；对生命负责；对周围我们所有的亲戚朋友和全人类负责的措施。

主持人：那要是歧视他，就适得其反。

袁　萍：唉！

主持人：那我们要树立正确的心态。

袁　萍：对。



袁萍谈抗非心态

主持人：那么要消除这种恐慌啊，最终是靠什么呢？

袁　萍：我觉得要有一种平稳的心态。怎么才能够平稳？要相信科学，要尊重科学。SARS 最开始，大家吃板蓝根。后来白醋也紧张起来。但实际上最终解决方法很简单：通风，勤洗手。从我们整个历史上一些大的疫情、大的灾难来看，它都是可以预防的。不知两位专家觉得对不对啊，我觉得这样才能够真正地战胜疾病。

主持人：受非典影响最大的行业是哪些？

张　锐（十堰市委党校教授）：主要是集中在服务行业。第一类行业就是旅游行业。“五一”黄金周在旅行社的收入里面，要占到 40%。从今年的全国各地，包括我们十堰市的各大旅行社来看，有的旅行社是颗粒无收。那么第二个产业，就是交通运输

业。特别是我们的各种航空运输。

主持人：不交往了，桥也就断了。

张　锐：对。因为包括世界卫生组织已经向世界发出提醒警告：不要到中国、不要到香港去旅游。航班停运基本上到了70%了。这就是一个很大的冲击。现在基本上，各大航空公司是“门前冷落鞍马稀”。第三个行业就是我们的餐馆服务业。现在我们十堰市的各大餐馆每天接待、服务的人数少得非常可怜。我有一天，到餐饮店去吃饭，我想体验一下，是不是对餐饮业造成冲击了。结果确实如此。那么一个大型的餐厅，也就是一桌到两桌人。

主持人：虽然我们不是重灾区，但是因为地球是地球村，这种形势对我们还是有很大的影响。

张　锐：对。因为SARS病的传染是在空气中传播的，它是没有国界、没有域界的。刚才我们专家说了，目前对SARS病的不了解，导致了恐慌心理。负面效应放大了。对一些与之相关的行业，冲击就比较大了。

主持人：对我们都有影响。我们做节目，平时都是100个观众的。

张　锐：原来是双向交流式的，现在只能是我们专家在这儿单向交流了。

主持人：我们要以经济建设为中心，现在的事实是：全国上下都是把防治非典作为第一要务了。

张　锐：从去年的11月份发生非典第一例病人开始，我们的政府就应该好好反思了。当初我们的信息披露不公开、不及时，甚至抱着侥幸心理。而当这种病流行开来，我们发现了它的可怕性，政府才开始重视了，才纷纷把防治、根治SARS作为第一要务来对待。它关系到我们所有老百姓生命啊。人是生产力中最活跃的因素。没有人，那么你的财富从何而来呢？

主持人：人活着才能享受、创造精神文化生活。

张　锐：从这个意义上讲，我们珍视了人的生命，就是珍视了明天创造财富的源泉。

主持人：这也代表政治上的进步。生命诚可贵，发展也重要；为了生活好，两者都得要。我们要一手抓非典，一手抓发展。对十堰来说，最好是赶快结束这场非典战疫，尽快把非典造成的损失补回来。



张锐分析非典对十堰经济影响

张　锐：我觉得有三个方面因素值得考虑。第一个因素取决于SARS的确定性和不确定性。从目前来看，SARS由于没有找到有效的疫苗，由于没有找到特效的根治药物，直接影响到了整个经济的变数。到了第三第四季度，可能要影响到我们GDP的0.5%到1%的样子。第二个因素，就是人们对这一次SARS病恐惧心理的损害修复程度。老百姓都在关注。这直接关系到我们经济的景气与否。能不能使人们的恐惧心理

得到修复，这也关系到我们的经济的变数。第三个变数就是中央财政的投资力度。中央为了降低企业的损失，像我们刚才说的旅游、运输，包括餐饮等，从 5 月 1 日到 9 月 30 日，对行政事业性收费、政府性基金，几乎就是全免了。特别是中央政府的税收，全部减免了。今年中央税收的减免，就直接冲击着中央财政收入。

主持人：近几年来，我们十堰市的经济增长在全省都排第一。那么第一季度招商引资的效果也是比较明显的。

张　锐：对。比较明显的。虽然十堰市的餐饮、娱乐业也受到不同程度冲击，但值得我们庆幸的是，我们的汽车制造这个支柱产业没有受到冲击。而我们的支柱产业、我们的汽车工业，在我们整个十堰市全年 GDP 中几乎就占到了 70%到 80%。所以这个行业没有冲击的话，应该说我们十堰市的全年的 GDP 增幅达到 9%以上，我觉得是完全有把握的。我们对于克制 SARS 应该有信心，对于我们十堰市的经济增长也应该有信心。



主持人操建华与嘉宾交流

主持人：总以为公共卫生是个无所谓的事儿，其实它是具有社会性的。那么它的社会政治性，你认为表现在哪儿？

杨江林（郧阳医学院公共卫生系教授）：公共卫生现在是一个比较大的范畴。对于我们今天谈的这个 SARS 话题来讲，我觉得从公共卫生这个角度来看呢，有两个方面：一个呢，就是人与环境的关系。人和环境的关系，有人把它比作唇和齿的关系。“唇亡则齿寒”。就是说，人们在利用资源的时候，不能是掠夺性的，要适度地利用；在利用的过程当中，还要适度保护它。第二种公共卫生呢，就是我们比较熟悉的生存环境。包括我们城市的卫生、家居的卫生、个人的卫生。特别是在目前还没有找到治疗 SARS 的特效药，还没有研制出 SARS 疫苗的情况下，要更加注重个人的卫生防护，要做好通风。预防 SARS，第一个要有充足的睡眠；第二个就是要平衡膳食；第三个就是要适当的户外活动；第四个呢，最重要，要保持一个平衡的心态。从人类诞生开始，从来就没有停止过与疾病做斗争。特别是传染性疾病。像天花，对于我们国家年长一些的人来讲可能都还记忆犹新。4 个疾病患者当中可能就会有 1 例死亡。即便是侥幸存活下来的，也会在脸上留下一些永久的疤痕。我们称之为“麻子”。但是现在年轻人，你说麻子，他都不知道了。看不见有麻子了。现在新的传染病，像爱滋病、口蹄疫、疯牛病，还有前一段时间在印度和其他国家爆发的欧 139 型霍乱弧菌。

主持人：都是动物疾病。都是从动物身上传来的病毒。

杨江林：就是原来寄生或者感染动物的那些微生物啊，它在与人的密切接触过程当中就传染给了人。它就改变了它的攻击目标。像爱滋病。爱滋病现在有科学家考证

呢，说是来源于非洲丛林的一种长尾绿猴。当地的土著居民，他们有一种习惯，把这个长尾猴逮住以后呢，把它的血抽出来，再注射到自己的身体上，他们认为这种方式可以增加自己的营养和免疫力，结果就直接把这种病源体输送给人类了。当然，对SARS这个疾病，有科学家在怀疑也是从动物身上传染过来的。第二种来源就是微生物本身。它也在不断地变异，基因的变异。有些过去不致病的或者说毒力很弱的一些微生物，经过基因变异以后呢，变成毒性很强的。就像这次的SARS病毒啊，就是冠状病毒的一种变异体。科学家现在已经把基因图谱测定出来了。和原来已经熟知的冠状病毒的基因图谱来比较的时候，发现它们差别非常大。氨基酸的序列几乎都改变了。也有专家预测说，经过几代传染，它的毒力会减弱。现在SARS的传染速度远远超出了人们的预料，说明它这种变弱的速度非常慢，致病毒素比较稳定。所以要做好长期的作战准备。

主持人：微生物世界我们肉眼都看不到，那么我们和微生物世界打交道，是不是遵循一些原则？

杨江林：我们也有利用它的时候，是吧。有些细菌对人是有益的。像张教授就知道人体不能够滥用抗生素的。对吧？我们正常机体当中，就有一个正常的菌群。你如果干扰了这个正常的菌群，你过多地运用抗生素，反而会引起疾病。但是对于致病菌来讲，人们一直都是在防范的。这次SARS之所以引起恐慌，主要是建国以来没有爆发过什么大的传染病疫情，而且从SARS这种感染的强度来讲，也确实是比较严重。那么对于SARS病毒的研制呢，科学家仅仅用了十来天的时间就把基因谱给破译了。那么随着对它研究的深入，特效药物、预防疫苗可能都会随之出现。所以我觉得人们也没有理由陷入这样极度的恐慌当中。何况恐慌本身、这种精神作用可以导致你身体的抵抗力下降啊。


杨江林谈病源与疾病预防

主持人：张教授，您是医生，同时您也是制造生命的专家。通过非典这个事件，您是怎么理解生命的？

张昌军（十堰市人民医院副院长，教授）：现在应该说是SARS来了，我们是一边洗手，一边洗心。有些思考。第一个就是生命是神秘的。他是大自然在进化过程当中已经创造好了的。因为人是自然生命的最高存在形式，他在形成过程当中就形成了他的神秘、神圣和不可侵犯性。由此就是说，SARS根本拿人没办法，人类最终会战胜SARS。第二点，就是生命是脆弱的。我们天天就要跟疾病、瘟疫做斗争。当战胜了疾病，生命就赢了，我们当然高兴。当某一个病例失败了，我们也很难过。这时候，我们就感觉到生命是很脆弱的，需要去保护，需要去珍惜。第三点，就是生命是自然的。地球上所有的生物都是生命。能够生长，能够繁殖，能够新陈代谢，还可以自己运动。具备这些就是生命。那么我们在这里说的，就是另外一

个范畴的生命。就是指人。人是自然造就的。说他是最高的生命形式呢，因为他有感情，有思想，会创造。那么我们就更加应该有理性。我们要保护自然，我们要跟自然形成和谐的统一。你不能把这个环境搞乱了。你适应不了了，那么也就会对生命构成威胁。我们用几十层的口罩来捂住我们的鼻和嘴，我们用什么东西去捂住冒烟的烟囱和流着黑水的排污口？我们把这个动物，把它抓来当作宠物，把它烹饪成佳肴，我们来吃它、喝它，到现在我们和鸡鸭一起发烧，和猪狗一起感冒，这对人，就是很尴尬的一个情况。



张昌军：SARS来了我们，一边洗手，一边洗心

主持人：天上飞的，飞机不吃；地上跑的，汽车不吃。

张昌军：这样吃的结果呢，我们要和动物一样得病。当然，动物的生存环境比人的要恶劣得多，可不幸的是，有时候人家动物好好的，我们得病。就像这次SARS病。就有人推测是来源于动物体。所以说，我们要认识生命的自然属性，我们要保护自然。只有这样，人类这种生命才能得以发展。

主持人：我们也需要反省。就是管好我们自己。爱护自己，爱护别人，爱护整个家园，爱护整个社区……

张昌军：作为一个医生，我不是政治家，现在提出应该以生命为中心。只有健康的生命，才能去享受小康社会。所以目前呢，党和政府在抗击SARS当中，现阶段的工作做得是非常到位的。其实也就是强调了以生命为中心。这次SARS病的流行呢，使得我们可以坐上消过毒的公共汽车了，我们也可以看到百二河的整洁了。希望SARS走了以后呢，我们的公共汽车还消毒，我们的百二河依然整洁。只有远离垃圾，我们才能贴近健康。我对生命的感悟呢，就是生命可以拯救生命。这对每个人都是有关的。试想，如果现在没有那么多的救护车，没有那么多的呼吸机，我们的医务人员没有那么好的防护设施的话呢，SARS的控制就达不到目前的这种效果。高科技是战胜SARS的最重要的途径。可能也是唯一的途径。SARS流行以后，我们在4月16日就已经对它的病原体做出了最终的定性，就是冠状病毒。那么在几天以后，基因测序就出来了，已经研究出有特殊治疗价值的干扰素。目前正在着手研究疫苗。专家们预测，战胜SARS也就是几个月的事情。也就是说，我们生命体，作为一个单个的生命体和一个作为社会群体的生命体，要共同的努力。合力才可以拯救我们生命体本身。

主持人：好。现在话说回来。我们5位专家对我们十堰市的环境都有所感触。特别是市委、市政府提出的生态立市。你们全国各地也都跑过，对十堰市的环境怎么看？

张昌军：像那五条岭的风，一个晚上，都可以把我们城区的空气都换一遍；我们吃的水呢，都是山上流下来的水。我们出过差的人知道，你走到郑州以北，喝的水是

苦的；走到徐州以东，水是咸的；我们这个地方的水是甜的。

主持人：从空中看大地，看到北方，包括河南，灰蒙蒙的；到湖北这一块儿，那都是有山，有水，又有绿。特别是十堰这一块儿。我们通过航拍看，也是挺美好的。

杨江林：十堰有一个很适合居住的环境。最好的就是空气。山清水秀。有利于健康，有利于长寿。而且市委、市政府这几年对十堰市的环境的投入啊，也是有目共睹的。我们觉得十堰市的面貌啊，一天一天地在好转。这次 SARS 流行的时候，我也不停地收到一些同事、同学的 E-mail：你们那儿还担心什么呢？你们那个地方山清水秀，空气也好，水质也好，不会有感染情况的。他们说都还想回来，到十堰市来居住。

主持人：怪不得这么多人要回来。

匡裕从（十堰市教育学院原院长，湖北汽车工业学院教授）：这一次防 SARS，我们市委、市政府领导提出来，把我们十堰建设成一个安全区。我认为这不是凭空说的。是有基础的。是不是？

张昌军（十堰市人民医院副院长，教授）：还有我们整个十堰的医药卫生事业的水平达到发达国家水平。

匡裕从：所以市委、市政府提出的安全区的问题，表明了市政府对于这个生态立市的工作不是今天才开始的。它有把握，所以它才这样提。我觉得这对于我们十堰市的市民来说，就不止是给了我们一个安全感，是给我们生命的质量提供了保证。

袁　萍（十堰市委党校副校长，副教授）：最重要的是，这为我们今后的可持续发展奠定了一个良好的基础。我们曾经接待几位复旦大学的教授到这来，他们感慨很深。觉得这个地方是城中有绿，绿中有山，山中空气新鲜，而且还是一个比较现代化的城市。感触非常深。连呼吸空气都是甜的。

张　锐（十堰市委党校教授）：我们的生态立市和项目兴市是相联系的。你要使一些优质的外资能够进来，就得为别人创造一个比较好的生活环境和居住环境。特别是随着我们南水北调中线工程全部启动啊，将对我们十堰这个品牌城市起到很好的推介作用。

主持人：那我们为中国做了贡献。

袁　萍：说明我们的市委、市政府对社会是非常负责任的，这也是比较有远见的思维。

罗辉成的学习与革命

主 持 人：王淑梅

嘉　　宾：罗辉成　十堰市拍卖行有限公司董事长

　　　　　　　　　　十堰嘉信达资产评估事务所所长

现场观众：十堰市广播电视局部分职工

　　　　　　十堰职业技术学院在校学生代表

首播时间：2003 年 6 月 13 日

主持人：观众朋友，您好。欢迎收看《车城大讲坛》。人生的过程就是不断学习的过程，不断地否定自我，超越自我的前进过程。那么今天我们节目的主题是："罗辉成的学习与革命"。有请我们的嘉宾罗辉成先生。（掌声）今天来到我们现场的观众，是十堰市广播电视局的职工和十堰职业技术学院的在校学生们。欢迎你们！（掌声）罗总，您好。在节目开始之前呢，我们先看一段有关您的短片。

短片解说词：新东风 6 月 9 日已正式挂牌，7 月 1 日将正式运营。全球经济一体化的浪潮正向十堰推进。考级热、英语热、日语热，赛过羊年的炎炎夏日。知识经济、国际化竞争、合资并购、资产重组，社会竞争愈演愈烈。人人都走在赶考路上，每个人都在不断学习。知识改变命运，学习成就自我，科技创造财富，已成为每个人的共识。这一切，又成为构建学习型企业、学习型社区、学习型城市的基础。



主持人（左）与罗辉成（右）

罗辉成，现任十堰市拍卖行有限公司董事长、十堰嘉信达资产评估事务所所长。1981 年，罗辉成从湖北商校中专毕业后，加入到十堰公务员队伍，开始了自学成才的漫漫征程。罗辉成先生从函授大专自学本科考试开始，直到华中科技大学硕士研究生毕业，同时，从 1994 年开始，结合本职工作，连续考了 9 个诸如注册会计师、律师、评估师、拍卖师等国家级资格证书。全国罕见。正是他特殊的学习经历，2002 年，他辞去副县级局长职务和国家公务员身份，领办民营中介机构，并任董事长。传奇的学习经历，获得了社会的尊重，体现了罗辉成的人生感悟。

主持人：您现在已经拥有了9个职业资格证书。能给我们展示一下吗？

这个是土地估价师、律师职业证，还有这个，是房地产估价师，是吧。据我所知呢，有一个土地估价师，当时您考的是全省第一名。您当时考这个土地估价师是什么时候？当时是个什么样的状况？您给我们介绍一下。


罗辉成介绍学习历程

罗辉成：这个土地估价师是1996年考的。当时也是全国的第3次考试吧。当时是在武汉考试，全省有600多人参加。当时因为在考土地估价师之前，还考过资产评估师啊，房地产估价师啊，也有一定学习基础。所以在11月份考土地估价师的时候，考了一个比较好的成绩。

主持人：考了一个比较好的成绩。还有一个全省第一是吗？是价格鉴证师。您今天这个证没有带来，是吧。

罗辉成：对。

主持人：考9个职业资格证书。在全国来说呢， 都是比较罕见的。您能考出这样的优异成绩，一定为此付出了不少的努力。

罗辉成：我们所从事的行业，主要是做社会中介服务。首先，要求从事这个职业的个人都必须要有相应的职业资格证书。像我所在的单位，是做资产评估、拍卖这一类社会中介服务的。对从业者的要求，就是必须具有相应行业的职业资格证。就个人来说，只有取得从事这个行业的准入资格之后，才谈得上你所在的机构有没有相应行业的从业资格。所以考这么多职业资格证，也是与我个人的工作需要紧密相联的吧。

主持人：业务所需，所以您得考这么多的资格证书？

罗辉成：对。

主持人：那么想问您个问题。在考的这么多的资格证书当中，您觉得考哪一个最难忘，给您留下了深刻的印象？

罗辉成：我考的这些职业资格证书，有一些是与我从事的职业相关联的。像资产评估师、房地产估价师和土地估价师，还有注册会计师，都是与我们的资产评估业务相关联的。另外，在从业过程中，与相关的领域也发生广泛联系。譬如说，我们这个行业与法律联系的就比较广泛，那么这也促使我们去学一些法律方面的相关知识。所以我考了律师。有些与本职工作紧密关联的职业资格证书，应该说是相对容易考取的。而其他方面的，对我来说可能就难一些。

主持人：哪个对您来说难一点呢？

罗辉成：注册会计师是比较难一些的。律师也比较难一些。

主持人：那当时考这个资格证，跟您的专业就相差得比较远。考的时候您觉得有没有

困难？是一次考过吗？

罗辉成：不是。这个注册会计师，那都是考过几次的。考过两次。

主持人：您在学习当中也曾经面临过失败吧。您当时是个什么样的心态？怎么去处理的？

罗辉成：不管是考任何一本职业资格证书，首先你自己得去好好学习。这个是基础。所以说，不论是什么考试，学习过程毫无疑问都是非常艰苦的。那么如果再与自己所从事的行业比较远一些的话呢，就要付出更多的努力才能通过。

主持人：据我们了解，您的最初学历是中专。这个学历不算高。到现在，您已经获得了硕士研究生的学历。长达 22 年的学习时间，什么信念支撑您一直这么不懈地学习的？

罗辉成：参加工作的时候，我只有 18 岁。就是刚才你说的中专毕业。我最初毕业的学校是现在的湖北经济学院。那个时候叫湖北省商业学校。

主持人：湖北省商业学校。

罗辉成：对。后来参加工作，干的是公务员。因为学历比较低，首先要求通过学历教育，完善自己的人生。因为学历比较低，那么就你在社会上从事的工作来说，知识肯定是不够用的。到后来，随着经济体制改革深入，市场经济越发展，对社会中介服务的要求就越来越多，这也就促使我去学习相关的职业知识。

主持人：长达 22 年的学习。我心里头默默在给您算了一下。考 9 个资格职业证书，大概需要 14 年的时间，再从中专学到硕士研究生，大概又需要 12 年的时间。一共是 26 年。但是您只用了 22 年就把这些学完了。您有没有什么学习的诀窍？

罗辉成：其实也没什么诀窍，关键是有一个毅力和自己人生的——说高一点儿，就是人生的追求。毕业以后，我所从事的工作是与经济相关的。我需要通过学历教育掌握与所从事的专业相关的一些基础知识。社会的发展，实际上对每一个人的要求也是越来越多的。只有不断地学习，才能缩小、缩短差距。毕业以后，我一直是坚持学习的。我 1981 年中专毕业，从 1983 年开始上电大。1986 年毕业。

主持人：1986 年大专毕业？

罗辉成：大专毕业。大专毕业以后，又开始参加自学考试。自考本科。

主持人：自学考试一开始办，您马上就报名了？

罗辉成：对。本科上的是中南财大的经济贸易专业。1986 年开始，用了不到四年时间，1990 年取得了大学本科的学历。这是第一个阶段的学历教育。本科教育算学完了。

主持人：您本科毕业的时候是哪一年？

罗辉成：1990 年。

主持人：1990 年。那个时候，您的工作是个什么样的状况？

罗辉成：1990 年的时候，我是行政机关的一个科长。

主持人：1990 年的时候已经是科长了。

罗辉成：对。1987年是副科长，1988年提的科长。局长是到1990年。

主持人：1988年的时候已经成为科长了。那个时候您多大年纪？

罗辉成：1988年是25岁。

主持人：25岁已经当到了正科级，在行政上发展得应该是比较快的。我听说您是咱们十堰市率先辞去副县级职务，下海经商的。您辞职是在哪一年？

罗辉成：2001年。当时我在一个行政机关任副局长。但这之前，我一直在一个社会中介机构兼职。后来由于国家明确提出了公务员不能从事社会中介活动的要求，我也就面临着对事业发展方向的选择。要么继续做行政官员，要么专门去从事社会中介服务。

主持人：我明白了。如果要是让我们的观众朋友来选择的话，我想包括我在内，都会选择继续当副局长。因为公务员这个职务应该是旱涝保收的，何况薪水又比较高，而且您又是公务员当中的领导干部。我就特别想不明白，你为什么当时要辞去副局长职务，自己下海经商？何况还要承担这么大的风险。

罗辉成：这其实也是个人的人生选择吧。毫无疑问，不同的行业都需要比较高素质的人。我个人就觉得，如果从事了这种专业技术方面的服务，为社会提供一些像资产评估、审计和咨询服务的话，可以更充分地发挥自己的价值。这是我选择辞职的一个原因。同时，这么多年来，通过自己的学习，也取得了一些相应的职业资格证书，掌握了一定的专业技术。转行能够更好地发挥它的作用。

主持人：您当时辞去副县级职务的时候，是不是本着这样的一个自信：我有9个职业资格证书，到哪儿都不怕。有这样的想法吗？

罗辉成：那倒没有。既然自己有某一方面的才能，能够应用这些才能为社会创造一些价值，为社会服务的话，这是企业与社会对一个人的较高评价。在现有的体制下，做公务员也可以体现自己的价值。因为现在社会多元化了，人们对一个人所从事行业的评价，也是处于一种变化过程中的。现在我从事的这个行业，做出应做的一些事情以后，也可以得到社会的承认。（掌声）

主持人：从1981年中专毕业到现在，总共有22年的时间。那么这22年当中，您除了学习之外，有没有别的爱好？

罗辉成：这个社会的诱惑是很多的。如果确定下来一个目标，去完成这个目标的话呢，肯定要放弃很多。你譬如说，在有些考试的时候。我住在东山小区那边，夏天非常热。那时候，没有这么普遍地使用空调。1998年那个时候，很多同事、邻居在楼底下乘凉、打牌。我在屋里边有时候可以看到。我非常羡慕他们。我想，等考过以后，学完了以后，我也要像他们一样，去很好地放松放松。学习这个过程确实也是非常艰苦的。对于每一个人来说，闲暇也是生活中一项很重要的内容。既然选择了学习之路，别说乘凉、打牌，与孩子、亲友沟通的闲暇肯定都要放弃一些。

主持人：您说考完了，一定要像他们一样，去好好地玩一玩，休闲休闲。后来您做到了吗？

罗辉成：实际上你在学习过程中，有很多东西，它是没法预见的。随着你的工作面的扩大，工作经历的增加，业务范围的推广，你就会发现还有更多的需要学习的领域。

主持人：学完了这个，还要学那个，那个学完了，前头还有要学的。是这样吗？

罗辉成：是这样。

主持人：通常年轻人比较爱玩的，唱歌、跳舞或者说打打牌。有时间的话，现在还有很多年轻人都喜欢出去旅游。您喜欢哪一个？

罗辉成：我更喜欢出去旅游。

主持人：利用自己的闲暇时间出去旅游过吗？

罗辉成：还没有。我有这样的计划，不可能永远的工作或者是学习，在适当的时候，我肯定也会安排恰当的时间出去旅游，放松放松。

主持人：听您说了这么多，我觉得您是一个只会奋斗、不会享受的人。您看您今年都40岁了，是吧？

罗辉成：对。

主持人：唱歌、跳舞、旅游，到现在为止您一样都没有享受过。我们在座的年青学生，这三样当中，最起码有一样他是享受过的。您认为人生当中最大的享受是什么？

罗辉成：人生中最大的享受，其实在不同的阶段，在不同的时候也都有很多很多种。实际上，这种享受是个人的一种感觉。我认为对我来说，享受就是做自己愿意做的事情；干自己愿意干的事情。（掌声）

主持人：这句话很精彩。每个人对享受的理解是不同的。您对享受的理解是做自己想做的事情，做自己愿意干的事情。这就是人生最大的享受。那么在现实的生活当中，很多人会说，我工作太忙，我压力太大，我孩子要高考了……哪有时间来学习呀。很多人处理不好。您是怎样处理好工作、学习、家庭这三个关系的？

罗辉成：首先，做好工作是基础。因为如果工作做不好，谈学习的话呢，可能是本末倒置了。当然，工作和学习应该是一对比较好处理的矛盾。实际上它们之间是一种相互促进的关系，不是完全对立的。掌握了某一方面的知识，掌握了某一方面的技术，对于你所从事的工作，你所从事的行业，它有很大的帮助。

主持人：肯定是有帮助的。

罗辉成：你的事业发展起来了，也就提出了更多的对知识的需求，对学习的要求。

主持人：您说的是工作和学习的关系。它是一个互相促进的关系。我觉得最难处理的可能就是家庭和工作、学习的关系。您花了这么多的时间来学习，家里的一些事情都是谁来处理？

罗辉成：家里的事情，对于我来说要放弃很多。家务活我就干得很少。对我来说是一

个很大的遗憾。这也是一种损失吧。

主持人：一种损失。那您觉得这个得与失，得到的多，还是失去的多？

罗辉成：应该说还是得到的多。在学习的过程中取得了成效，自己也感觉到很喜悦。

主持人：在我们现场的，都是正在学习的和不断在追求学习的工作人员和在校的大学生们。大家在学习当中遇到了什么困难，或者难题；学习当中的苦与乐，都可以跟罗辉成先生一起交流一下。

文立志（十堰市职业技术学院 01821 班学生）：我想请问您一个问题，您认为当代青年，特别是我们大学生，他成才需要具备哪些最基本的素质？谢谢！（掌声）

罗辉成：无论是作为大学生也好，还是作为一个在社会上生活的人也好，应该首先具备一种学习能力。在大学，可能只是学习 4 年时间。你参加工作以后，新知识很多。更新你在大学里所学习的知识以应付社会对你个人的要求，这实际上就是对你学习能力的考验。这种学习能力来源于，你在社会经历过程中对社会需要的认识。就像我们常说的三百六十行，都有社会的需求。你一定要定位好自己有一个什么样的基础，社会有什么样的需要，然后根据社会的需要，选一个目标脚踏实地地去做就行了。（掌声）

主持人：罗先生的意思就是说，最基本的素质是一种学习的能力。你有了学习的能力，那么你面对社会的千变万化就都没有问题了。

十堰市职业技术学院 01821 班学生：我想问一下，您考注册会计师的时候是怎么想的？最难的问题是什么？然后您怎么克服的？

罗辉成：首先应该说注册会计师是社会上很受尊敬的一个职业。我们前总理朱镕基说：注册会计师是我们国家的经济警察。他所承担的社会责任和社会给注册会计师的评价也都是很高的。我之所以参加这种考试，就是认为这个职业是值得社会尊敬的，而且也可以为社会做很多有价值的事情。当然，考试过程肯定是非常艰苦的。我是考了两次才考过的。最难受的，就是你



学生们向嘉宾提问

认为相关的知识你掌握了，你也认为你都知道了，但是考试没有通过。这个时候应该说是最难受的。只有在下一步找出一些薄弱环节，继续努力。（掌声）

主持人：其实，即使像罗辉成先生这样坚持不懈学习的，同样也遇到过困难。他的注册会计师就考了两次。相信同学们在平时的学习当中也遇到过挫折。有什么苦恼的话，可以倾诉出来。

王　怡（十堰市职业技术学院 01821 班学生）：罗先生拿了那么多证，对我们现在大学生来说，好像有一个考证的盲区。觉得英语四级证要过，电脑二级要过，然后还有好多好多证等着自己去拿。拿了那么多证，对自己是利大于弊还是弊大于利？对于我们当代大学生来说，觉得蛮苦恼的。我觉得您拿的这么多证中，注册会计师是蛮重要的一个证，难度也是蛮高的。那么对于其他的证，您觉得我们作为会计专业的学生来说，应该做哪些取舍呢？谢谢。（掌声）



罗辉成：无论是拿哪一个证，是会计师证也好，资产评估师证也好，还是大学生们现在在学校里边拿英语四级证、计算机证也好，实际上这都是一个基础，是你在社会上立足，或者在社会上你所从事某一个行业的时候，你个人所真正具备的这种才能、能力。那么怎么样看待这种能力和拿证的的关系呢？实际上，他们都是基础，是给予你进入这个行业的一种通行证。那么你在没有进入社会之前，你得有你的通行证，就得去拿证。这里边同样也要看到拿证与学习的过程关系。拿证是一个学习的过程，是对一种知识、理论、技术的学习过程。我们要运用这些知识，运用这些理论，去创造性地开始工作。不一定是什么证都拿，也没有这个必要。关键在于我们如何定位自己发展的方向。不同的专业里面都有一个方向的问题。尽管你所从事的工作与你的所学专业不一致，但是你对某一方面有兴趣的话，也可以去拿。拿了以后，同样可以进入这个行业。据我所知，现在律师从业人员中，真正学习法律本科的，可能最多也就是 50%左右。更多的是从其他的行业转入到这个行业里边的。那这就是因为有兴趣。你有这种兴趣以后，你才有更多的动力去从事相应专业的学习。（掌声）



十堰市职业技术学院学生向嘉宾提问



黎虹向罗辉成提问

黎　虹（十堰市广播电视局宣传办干部）：罗总，您用22年的时间获得了9个国家级的职业证书，重新塑造了一个自我。看来您的自学能力是很强的。请问罗总，在自学的过程中如何提升自己的学习效率？谢谢。（掌声）

罗辉成：我所取得的这些资格证，有很多是相通的或是相关的。它们都有自己的知识体系，但是基本的理论、基本的知识是相通的。触类旁通。那么你考一个，学了一个方面，然后就可以运用到其他学习方面去。对新知识的学习呢，首先还是要艰苦、系统地掌握这一专业里的基础理论和运用方面的一些知识。在掌握的基础上，才谈得上记忆。要有兴趣，你就提高了学习效率。正因为学习很艰苦，所以自己在学习过程中，要不断地创造或者形成学习的兴奋点，然后在这个过程中，才逐步地能够取得一定的成绩。（掌声）

赵国宽（十堰市职业技术学院01821班学生）：罗总，您好！我想请问一下，您取得了9个资格证，肯定学习的过程非常艰苦，也非常困难。是什么意志力支持您这样做的？并且坚持到最后，一直到取得成功？谢谢。（掌声）

罗辉成：学习对我们的要求应该说是非常的高。我现在辞职了。用时髦的话说，是搞民营经济。那么你要在社会上立足，你到社会上去从事你这个行业，发展你的事业，就必须要有你自己独特的东西。那么对于我们来说，就社会的需要、社会的需求，促使我们进一步学习。无论就我个人来说，还是我所在团队来说，进一步学习就是社会对我们的需要。（掌声）

主持人：有一个观众让我问您个问题。放弃副县级的职位到一个民营企业工作，您的心态是怎么转变的？

罗辉成：其实如何看待公务员，或者是县级干部？我们也应该只是把它当成一种社会职业来看待。你做官，从事社会行政管理也是一种为社会服务的职业。当然我们社会对不同的行业有不同的评价。这也是很正常的。做官是为社会服务，但是我现在从事的行业也不是没有价值。我认为我所从事的工作、我掌握的知识，在为社会服务过程中可以创造更大的价值，也可以实现自我的价值。人的需求是多方面的，有比较低层次的需求，有比较高的需求。应该说比较高的需求，就是取得社会的认可和社会的尊重。如果我的工作做出了一定的成绩，社会给予认可的话，那么我的价值也就得到实现了。所以我认为，从行政官员向社会中介服务职业的转换，是很自然的。（掌声）

主持人：在我们现在的这个工作生活当中，很多人就说了，这考证考到啥时候为止呢？像现在很多从业人员呢，就觉得拿到一两本跟自己职业相关的证，我这个工作稳定了，我这个饭碗不会丢就行了。那么您为什么考了跟自己相关的资格证以后呢，还要再考跟自己专业没有关系的证？您为什么这么做？

罗辉成：这也是一种兴趣和爱好的问题。这是第一个方面。同时我个人也认为，如果学习更多的其他方面知识的话呢，也是一种知识的储备和积累。社会变化是很快

的。变化非常快的社会对原来的一些知识，如果是淘汰了，或者是又有新的要求的话，那么可能我其他的一些知识是可以派上用场的。

主持人：现在大家都在提倡建设学习型城市、学习型社会，您对这个倡议怎么看？

罗辉成：我觉得提出建立一种学习型城市，或者是学习型企业，或者学习型组织，这么一个倡导是非常重要的。我个人认为，建立一个学习型的组织，这个组织当然是包括了一个城市、一个企业，甚至一个国家，那么就建立这一种学习型的组织来说的话，学习是企业或者这种组织能够健康发展，或者是一种健康发展的基础。因为国家要发展，一个组织要创新，学习是前提条件。只有具备一种比较强的学习能力，才谈得上创新。创新，是对已有的知识把握为基础的不断升华。那么我们一个组织要发展，要有更大的跨越，就必须具有比较强的学习能力。所以我觉得，“建立学习型组织”这种提法是非常有必要的。

主持人：前几天我去公司找您，准备做一个前期的采访，结果就碰到您的员工。我听他们这样评价您：我们罗总特厉害。在全国已经得了 9 个职业资格证书，这是全国第一。我特别佩服他。您听了这话，什么感觉？您能不能为正在不断追求新知的年轻人，勉励几句？

罗辉成：就我们那个团队来说，实际上是有一个比较好的学习氛围的。像我们有每个周六学习的制度。每个周六都要组织学习。我觉得在人生的成长过程中，只有不断地学习，才能取得更大的进步；在学习的过程中，发展自己的事业，构想自己的人生目标；在发展自己事业的过程中不断地学习，这样对于人生才更有价值。（掌声）

主持人：在节目最后呢，我们就请罗总为我们今天的节目做一个结束语。（掌声）

罗辉成：只有不断地学习才知道自己的不足；只有不断地学习才能有更大的创新和发展。在创新发展自己事业的过程中不断地学习，这是每个人的人生价值所在。（掌声）

主持人：通过今天跟罗总的交谈，我想只有通过学习，我们才能成长；只有通过学习，城市才能发展；也只有通过学习，社会才能进步。让我们一起活到老，学到老。好！感谢罗总。（掌声）感谢现场的观众朋友们。（掌声）也感谢电视机前的朋友关注《车城大讲坛》。咱们下期节目再见！

百姓购车的日子来了

主 持 人：王淑梅

嘉　　宾：张　岩　武汉东湖设计装饰公司十堰办事处经理

　　　　　　罗　勇　待购车顾客

录制现场：十堰祥安汽车展销广场

现场观众：汽车销售相关职能部门

　　　　　　汽车销售商代表

　　　　　　对购车感兴趣的热心观众

首播时间：2003 年 8 月 1 日



主持人（左）和嘉宾张岩（中）、罗勇（右）

主持人：观众朋友，大家好！欢迎收看《车城大讲坛》。拥有一辆私家车，在两三年前还是一件可望而不可及的事情。但是随着车价一再地降低，现在小轿车已经渐渐驶入咱平常百姓家。那么我们今天就请来了买了车和想买车的，以及关心车的朋友们，咱们一起来聊一聊老百姓和私家车的故事。在节目最开始我们要做一个调查，请有车的朋友把手举起来。我们统计一下好吗？一——二——三——四——五——好。没有车，但是想买车的朋友请举手。一——二——三——四——五——六——七——看来我们想买车的朋友还是挺多的。我们想请上来两位。一位是买了车的朋友，一位是想买车的朋友。请后面的这位朋友上来好吗？好大家欢迎一下！（掌声）您买车，最早是什么时候开始的？

张　岩（武汉东湖设计装饰公司十堰办事处经理）：我买第一台车，是 1997 年。

主持人：1997 年。

张　岩：哎。那时候汽车的品种并不是很多。当时，我们买车首先是要考虑做商务和家庭用。我认为，大多数家庭买车，第一台都是从公、私两用角度来考虑的。我买第一台就是“桑塔纳 2000 型”的。那个时候还比较早，没有多少车型可供选择。

主持人：当时买“桑塔纳 2000”花了多少钱啊？

张　岩：那个时候，加上办手续，一起21万多元。

主持人：21万多元。那在当时，这个21万多元对您来说是个小数目吗？或者很轻松地就把这辆车买下来了？

张　岩：这个买车的愿望，我想大家很早都有。但是轮到实际购买的时候，都比较谨慎。首先要考虑性价比；第二个，要考虑车型；第三个，也是最重要的一点，就是付款方式。

主持人：您当时买那车的时候是怎么付款的？

张　岩：当时是一次性付清的。

主持人：一次性付款。不像现在是分期付款，我可以慢慢地付。当时您为什么没有用这种方式呢？

张　岩：当时分期付款也有，但是手续非常复杂，很麻烦。不像现在。现在已经很轻松，很方便了。

主持人：很轻松，很方便，是吧。

张　岩：对。

主持人：分期付款方式，在以前很麻烦；现在比较方便了。那么究竟怎样办理贷款买车手续呢？还是请银行的同志帮我们解答一下。

刘建成（人民银行十堰市中心支行信贷科科长）：特别想买车，但是手头相对不那么宽松的话，通过汽车消费信贷，一定能帮助你实现购车梦想。在汽车消费信贷中，贷款的方式非常地多，还款方式也比较灵活。有等额偿还款法和递减还款法两种方式。在我们十堰市，工、农、中、建、信用社，包括东风财务公司啊，现在汽车消费信贷业务都已经全面开展了。

主持人：是不是只要想买车，我就可以去贷款？需要什么证件和手续吗？

刘建成：贷款买车条件其实很简单。第一点，只要你是一个合法的公民。

主持人：有身份证。

刘建成：对，有身份证。第二点，有稳定的收入。最主要的一点，要讲诚信，近期能够按期偿还。因为汽车消费信贷是按月偿还的。所以每月要能够及时地偿还银行的本息。另外，款项差额部分还需要办理一定的抵押手续。

主持人：刚才刘建成科长介绍了关于购车贷款手续的专业知识。想买车的朋友还有没有不明白的？我们现在可以向他提问。

刚才听说，您是想买车的。您想买辆什么样的车？

罗　勇（待购车顾客）：我想买个中档价位的。

主持人：中档价位的车。大概是多少钱的？

罗　勇：就是10万块钱左右。

主持人：10万块左右的。您为什么要买车呢？

罗　勇：买车，一是为了方便，居家旅行比较方便。偶尔和朋友出去玩儿一下，也都

蛮方便。

主持人：都挺方便的。

罗　勇：对。

主持人：那您现在有了买车的打算，有没有到市场上去考察一下，看看哪款车适合自己呢？

罗　勇：现在国内的牌子太多，都看花眼了。

主持人：您已经看花眼了。要不这样吧，现场来了很多汽车经销商，就请他们给您介绍一款，好吗？

罗　勇：可以，可以。

主持人：您看你想请哪位给您介绍一下？我把提问权交给您。

罗　勇：我想请上海奇瑞的经销商给我们介绍，可以吗？

主持人：来了吗？上海奇瑞的来了吗？好，您把话筒给递过去，好吗？看来我们的客户对您很信任啊，首先就想请您给介绍。

姜彦华（东风贸联发展有限公司汽车部经理）：我首先请问一下，您是把它作为一个简单的代步工具，还是办公兼用车呢？

罗　勇：办公用车兼代步工具。合二为一吧。

姜彦华：就说是合二为一。首先，车的价格定位是在10万元左右。

罗　勇：对，对。

姜彦华：那你对它的安全性，包括配置，比如排量方面，有哪些具体要求？

罗　勇：我经过市场调查，奇瑞轿车的价格就10万块钱左右。配置都非常好，功能也比较齐全。

姜彦华：谢谢您对奇瑞的信任。奇瑞轿车呢，首先从外观上来讲，既适合家用作代步工具，作为办公用车，也是相当适合的。它的配置，从安全性上讲，是在ABS的基础上，又加装了EDS双安全气囊。其他的附件，还配有六碟的VCD、液晶显示屏、倒车雷达、真皮座椅、豪华德国V8式的天窗、中控门锁。所以从配置上来讲，我想你无论是从家用角度，还是从办公用车角度，或者合二为一出发，都应该是理智的选择。

主持人：介绍这么多，您听明白了吗？

罗　勇：明白了，明白了。

主持人：您是听明白了，讲这么专业的东西，我可稀里糊涂的。想买车的朋友，能不能站起来把自己的想法说一说，您想买什么样的车型，觉得什么价位的比较合适。

神农氏户外运动俱乐部会员：我是十堰市神农氏户外运动俱乐部的会员。我身边的会员都有车。我很想买辆越野车。

主持人：越野型的？

神农氏户外运动俱乐部会员：对。这样出去比较方便。

主持人：那您买车的话，觉得多少钱以内的能承受？

神农氏户外运动俱乐部会员：10 到 15 万元吧。

主持人：10 到 15 万元。

神农氏户外运动俱乐部会员：对。

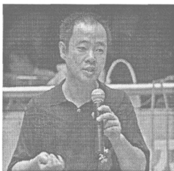
主持人：经销越野车的经销商有没有？现场有没有？有。这样吧，您有什么问题，可以现场问问他，让他给你提个参考。

神农氏户外运动俱乐部会员：是这样的，我是希望买辆越野车，您推荐哪个品牌的越野车比较好呢？10 到 15 万元的。

主持人：好，请给我们的观众朋友做个解答。

张秀忠（哈飞汽车十堰办事处经理）：给你介绍——也不一定说是越野车，它的外观是越野车的外观，是多功能轿车，是我们哈飞厂生产的一种车，叫“赛马”。价格从 9.47 万元到 13 万元左右。根据你自己的要求，里面有很多设施可供选配。比方说真皮座椅、倒车雷达、桃木内饰、液晶显示屏，安全性、稳定性都特别好。我想这种车呢，特别适合女士，或者是居家旅行。我感觉非常不错。因为我已经准备要买了。





汽车销售商代表介绍车型

主持人：您现在也还没买车呢？

张秀忠：我是准备买车。

主持人：您为什么要买车？

张秀忠：一个是提高工作效率，再一个，忙完了以后，也可以自己出去轻松一下呢。

主持人：您买车的话，多少价位的可以接受？

张秀忠：不超过 15 万元吧。

主持人：那你觉得咱们一般老百姓买车的话，多少钱的可以接受？就是一个普通的老百姓。

张秀忠：6 万多元到 15 万元之间吧。

主持人：6 万多元到 15 万元之间。

张秀忠：对，对。

主持人：谢谢您！6 万多元到 15 万元能接受的观众朋友有没有？我们请后面的那位说一下。您好，您打算买车吗？

李　靖（十堰祥安汽车广场商务部）：我打算买车。我想买一辆 10 万元到 20 万元之间的。大体上，就是希望车型比较漂亮，发动机比较好。

主持人：10 万元到 20 万元，这样的车属于一个什么档次？

李　靖：中高档吧。

主持人：那你是属于有钱人。

李　靖：我准备做分期付款。

马少雄（湖北三环中华轿车销售服务中心市场部经理）：我想给你简单地介绍一下我们的中华轿车。讲一个故事，就是我们把这个车子开在路上的时候，就有很多朋友跑过来问，他说你这个车子多少钱啊，我叫他们猜。他说我这个车子至少值几十万元。但是我告诉那个朋友，我们这个车子最便宜的一款才15.78万元。说真的，我认为中华轿车的确是一款物美价廉的好车。

主持人：好，谢谢您。现场很多朋友谈了自己买车的想法。您有什么感受？

张　岩（武汉东湖设计装饰公司十堰办事处经理）：我觉得，买车是每个人心中的一个梦想。我觉得买车的这个历程呢，最能够代表小型私营业主的发展过程。实际上真正谈买车的话，我恐怕现在已经买了4台。第一台买的是那种小型的客货两用汽车。柳州五菱的。能够载一点儿货，平时又能够载人，干点事的。就是说，刚开始发展事业的时候，事业规模小，所以买车是要跟着发展走，它的用途很重要。再往后呢，公司的规模做得稍微大一点了，就开始往轿车上面去考虑。买了轿车以后，在买第三台车时，就开始考虑人在工作之余的需求了。因为生活水平在提高，这就把生活跟接近大自然贴近些，希望更开阔一点儿，所以第三台车买的就是越野车。

主持人：自己开车到野外去玩的时候比较方便。

张　岩：对，基本上是这样的。

主持人：罗先生，您刚才也说了要买车。

罗　勇（待购车顾客）：对。

主持人：您说您的目标价位是10万元左右。刚才我们现场的朋友也发表了很多自己的意见，这个价位呢，大家基本上也都是说10万块钱左右的价位能够接受。那您到时候买车的话，打算用什么方式付款？

罗　勇：我倾向于做分期。

主持人：分期。

罗　勇：对。

主持人：为什么呢？

罗　勇：一方面考虑到经济承受能力；另一方面，考虑到不可能把钱全部投入到买车上。

主持人：如果说不能贷款，让您一次性付清的话，多高价位的您可以接受呢？

罗　勇：微型轿车，四五万块钱。

主持人：四五万元。

罗　勇：对。

主持人：那么微型轿车是属于什么档次的车？咱们现场有这么多专家，给我们介绍一

下行吗？

张　鹏（十堰哈飞汽车专卖店经理）：微型车在十堰现在的拥有量大约在3 000台左右。适合于广大的消费者。我们很多消费者购买微型车的欲望越来越高。它可以代步，也可以居家旅游，还可以为你提高一定的工作效率。为此，各个生产厂家推出了各种新概念车型和符合国家防碰撞标准的微型汽车。

主持人：咱们十堰市现在私家车的拥有量究竟有多少？我想请车管所的同志给咱们介绍一下，行吗？



尹大勇介绍十堰私家车拥有量

尹大勇（市公安局车管所）：据我们统计啊，2003年上半年全市轿车入户登记量是1 362辆。这其中有1 024辆是私人拥有。比例也是非常高的，占70%左右。

主持人：70%是私家车。

尹大勇：都是私人车辆。1 024辆都是私人的。

主持人：那今年上半年的登记量情况跟以前比？

尹大勇：比去年全年都略高。2002年入户轿车是2 180辆，这其中有1 351辆是私人的。但从目前来看，2003年上半年就要接近去年全年的数量了。

主持人：张经理，您买过多辆车了。每次买车，都给您的生活都带来了哪些变化？

张　岩（武汉东湖设计装饰公司十堰办事处经理）：我觉得买车对个人和家庭来讲，首先是让你的生活观念有一个改变。就是能让你整个人的触角更广阔，感觉这个世界变得更小，整个人也更加地自由了。特别是开越野车，给人的感觉就是无所不能，想到哪儿就到哪儿。

主持人：其实我知道，我们有很多朋友都拥有自己的车。能不能也谈一谈，买了车之后，对生活质量带来哪些好处？我们大家一起谈一谈。

舒　磊（神龙氏户外运动俱乐部经理）：我在去年买了一款“江陵宝典”的柴油车。因为我是做户外运动的，去青藏高原比较多，青藏高原在海拔三四千米的时候呢，汽油车动力大减，而柴油车的动力基本上不会减少。它非常实用，拉装备、跑后勤，像自行车、摩托车，都可以放在车里。非常方便。

马少雄（湖北三环中华轿车销售服务中心市场部经理）：我也买了车。作为一个男人嘛，就有一种天生的征服世界的欲望，让世界变得越来越小。比如说，以前到一趟十堰，坐长途客车的话，可能得一天多。自从有了车，我觉得有车的这种生活就是享受幸福啊，那就是男人征服世界的味道。

主持人：有车就能征服全世界，是吗？我觉得这话很精彩。（掌声）

张　鹏（十堰哈飞汽车专卖店总经理）：我们哈飞的车呢，是七至八座的微型面包。我买了两年多了。最起码我上下班，包括出去旅游，都比较方便。我是黑龙江人，我们一家五六口人在这里。有了它，去哪儿旅游都方便些。

主持人：这买了汽车之后，难道只觉得很方便？有没有不方便的时候啊？

张　岩：大部分时候还是很方便的。你只要遵守交通规则，不酒后驾驶，不乱停放车辆，基本上还是方便大于不便。

主持人：只要遵守了相应的游戏规则，就比较方便。

我身边有一个朋友，他是工薪阶层。车嘛，倒是买得起，但是买完之后呢，什么养路费啊，维修费啊，乱七八糟的费用加起来，很昂贵。让人觉得很头痛，有点承担不起。

张　岩：实际上每个人都要考虑这些问题。我觉得现在每个消费者都比较成熟了。特别是买汽车这种大件。这种小型轿车的养路费，一年 1 000 多块钱，一个月也就 100 块钱。我觉得大家还是能够承受的。

罗　勇：我想，如果我一旦打算买车的话，这些费用我就会算算清楚。有这个经济承受能力，我才会买这个车子啊。要买得起，还要养得起。

主持人：买车之前就要想好自己养不养得起。

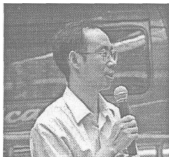
罗　勇：对，对，对。

主持人：您也想买车，是吗？

购车顾客：买车，肯定大家都想。一个是房子，一个是车，现在估计都考虑到车这一步了。我觉得现在大家通过分期付款，也都能够买得起。关键就是养车。是买得起车，养不起车的问题。请专家给我们分析一下，买车之后，这个费用我们能不能承受得起。我觉得现在费用也不是很高，我本人基本上能够承受。

主持人：请专家给大家谈一下汽车的消费环境，是吧。您好！刚才我们这位朋友给您提了个问题，汽车的消费市场现在是一个什么样的环境。

刘卫国（十堰市经贸委副主任）：今天的话题很有意思。“百姓购车的日子来了”。这个车，应该指的是轿车。要是说卡车的话呢，在 20 年前，很多家庭就已经开始买了。我们全面建设小康社会的标志之一，就是轿车进入家庭。2002 年以来，全国的汽车市场发展得非常快。根据我们国家的十五计划，汽车产量是 300 万辆。到 2002 年底，已经提前两年多的时间完成了目标。所以说，我们国家汽车发展是非常快的。



刘卫国介绍汽车消费环境

汽车消费主要有两个市场环境。一个是购车的环境；第二个是在使用的环节。我们目前在购车的这个环节上，政策应该是非常优惠了。像我们的金融信贷政策、我们的汽车保险业务，和我们现在汽车品种的多样化、价格的降低、居民收入的提高，都为我们购车时机的成熟创造了很好的环境。那么就消费环境来讲，现在国家把汽车和房地产作为拉动经济增长的一个很重要的方面。因此，我们目前的居民消费政

策当中有很多方面还需要改进。譬如说，我们现在养路费的征收问题；我们购车的费用比较多的问题；还有我们现在道路建设、停车场的滞后问题；以及我们养路费、过桥费比较繁杂的问题……我想，都会随着国家经济的发展和我们居民购车数量的增多，逐步得到改善。谢谢大家！（掌声）

主持人：您这番话很鼓舞人心。让我们这些想买车还没买车的朋友有了一种马上去买车的欲望了。不过，这些问题不是今天马上就能解决得了。

现在很多人买车都采取了信贷方式。我们请银行的同志谈一下，今年以来，消费信贷是个什么样的情况。

刘建成（人民银行十堰市中心支行信贷科科长）：从 1998 年，人民银行总行推出了《个人消费信贷业务的指导意见》以后，全国 1998 年是 4 个亿汽车消费信贷；到 2002 年，涨到 1 400 个亿。这项业务应该是呈几何形趋势上涨的。在我们十堰来说，汽车消费信贷当初的业务量有 83 万元吧，只有 20～30 户的车是通过汽车消费信贷购买的。到 2002 年底，我们汽车消费信贷的余额达到 8 736 万元。可是今年，到目前，已经达到了 1.65 个亿。就是说，我们今年上半年汽车消费信贷的业务，比去年是翻了一翻。今年上半年，通过汽车消费信贷获得汽车的用户，大概是 800 多户。所以汽车消费信贷的发展势头是相当迅猛的。

主持人：我们工作人员在节目开始的时候，给大家发了一个调查表。现在我把调查结果给大家公布一下。第一个问题是，是否准备购车？已购车的是 10%；准备购车的是 90%。第二个问题，第一次买车买什么价位的车？5～10 万元的是 53%；10～15 万元的是 40.33%；15 万元以上的是 6.67%。第三个问题，汽车的逐步降价，影响你的购车计划吗？影响的有 20%；不影响的有 23.3%；该买就买有 56.7%。那么我想问一下您，作为金融业的工作者，汽车降价对您购车有什么影响？

刘建成：我们工薪阶层的收入与消费应该是呈一个正比例函数。汽车降价，那么我们买车的支出相对地就减少。所以汽车降价对我们的影响还是比较大的。我有一个朋友，他特别想买车。他现在一直在关注汽车价格。如果价位一旦满足条件，他就会买车。

主持人：车价是一再降低，那么汽车价格的未来走势将会怎样呢？

刘卫国（十堰市经贸委副主任）：将来的汽车价格，肯定是价位走低，花样、品种增多，竞争日趋激烈。但是作为普通消费者，应该按照自己的经济实力，适度消费，和适当地超前消费。起步可以买新车，也可以买比较合适的二手车。作为普通消费者来讲，可以选择的余地将会非常大。

主持人：行，谢谢你！谈了这么多，可能很多消费者的疑问呢，在这期节目当中得到了解决。到底咱们老百姓购车的日子是不是已经到了，咱们老百姓买车该怎么去买呢？

张　岩（武汉东湖设计装饰公司十堰办事处经理）：社会发展到今天的程度，我觉得现

在的老百姓都很幸福。车价不断地在降，工资收入逐步地在涨。汽车真正走向老百姓的生活，我觉得这个时刻已经来了。现在车的品种，从微型车一直到中级轿车、高级轿车、越野车、商务车，各种车型呈现出一种五彩纷呈的局面，而且整个汽车市场的饱有量也是越来越大，二手车也越来越多。这给消费者的挑选余地是非常大的。我想说，没买车的现在赶紧买车吧！生活因此会改变很多。真的！

主持人：好，谢谢您！

您呢？怎么计划自己将来拥有车的日子？

罗　勇：以后如果有了车，平时上、下班主要是代步。周末，还可以带一家老小出去玩一下，居家旅游比较方便。

主持人：刚才消费者谈了很多想法，经销商也推荐了不少靓车。那么我们买车到哪去买呢？

王福双（十堰市祥安汽车展销广场董事长）：到我们祥安汽车展销广场来买嘛！（掌声）营造比较上规模、上档次的汽车销售广场，这是我们开发区党委、管委会领导侧重考虑的。我们的社会在变化，人们解决了温饱问题、住宅问题，下一步就要解决“行”的问题。人们的生活水平在逐步提高，我们怎么样把生活水平再提高一个档次？这就涉及到家庭轿车了。今年上半年，我们的轿车销售较去年同期增长了50%多。祥安展销广场的各种品牌汽车，给客户营造了一个良好的购车氛围，使我们购车族、爱车族，能进到一个门，就可以挑选近百种车，方便了用户。同时，在我们这里办理购车的相关手续，又很便捷，为经销汽车的，为买车的，营造了这么一个良好的环境。



王福双谈汽车营销

李　靖（十堰祥安汽车广场商务部）：大家好！今天车管所领导和银行领导都在，这个机会平时不多，我想说两句。在白浪开发区吧，基本上已经形成一种汽车产业带了。很多汽车就是从白浪销售出去的。对老百姓来说呢，上牌照和办分期付款很麻烦。祥安汽车广场可以容纳上百种品牌，有的经销商甚至从武汉，从天津赶到咱们这个地方卖车。那么银行有没有可能就在祥安汽车广场内设分支办事处，直接为消费者服务？这样的话，很多的消费者

在白浪就可以直接上到牌照，直接办到分期付款。方便消费者。

主持人：要求现场办公。

刘建成：其实自从汽配城在白浪落户以后，我们几家金融机构早就瞄准了这个市场。工商银行白浪支行已经进来了；建设银行白浪支行也进来了；十堰市白浪信用社就在对面。刚才这位朋友提到要求现场办公，其实这几家金融机构的汽车消费信贷业务已经在做了。几个网点都可以随时为他们提供服务。

尹大勇（十堰市公安局车管所）：这位朋友提出的设想，就是希望当车主购入新车以后，在牌照还没有到位的情况下，当时就可以把车开走。但是按规定，没有牌照，那是不允许上路的。这个问题，我回去后给领导汇报一下。希望可以解决。

主持人：可以先上路，然后再慢慢地办牌照。（笑声）

尹大勇：不，不，应该是先办个临时牌照，然后在有效期限内呢，你可以去跑相关手续，领取正式号牌。

主持人：那这个临时牌照好办吗？

尹大勇：目前汽配城离我们办公地点比较远，交通比较不方便。我那位朋友指的是需要我们在这里设立的一个办事处，专门办理临时牌照。这个问题我回去给领导汇报一下，应该是可以解决的吧。

主持人：好，行，谢谢您。（掌声）

张　鹏（十堰哈飞汽车专卖店经理）：我想提个建议啊。为了我们给这些经销商提供绿色通道，一些比较大的城市，在为汽车上牌这个环节上，给经销商、消费者创造了很大的便利。保险、车购税等，都由车管部门综合办理。我们建议，十堰市政府和有关部门为我们十堰的广大市民也提供这样一个场所，进一步带动十堰市民的购车热情。（掌声）

主持人：您这个建议是不是要我们车管部门的同志给您做解答？

张　鹏：这个是要我们市政府和市经贸委牵头的。单独某一个部门解决不了问题。

主持人：谢谢您。咱们老百姓对汽车的信息到底是怎么反馈的？

王福庚（《当代汽车》杂志副主编）：老百姓信息反馈，他主要有这么几个渠道：一个是从他活动的信息圈子里面得到的；再一个，媒体和网络。其中媒体包括电视、报纸、杂志。



王福庚答记者问

主持人：那在这些反馈的信息中，针对汽车主要反映了哪些问题呢？

王福庚：反映是方方面面的。反映比较多的，就是对价格。

主持人：反映最多是价格。

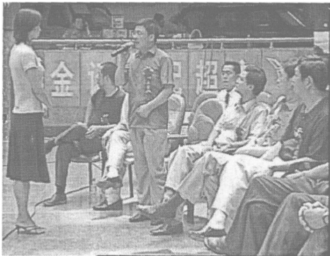
王福庚：价格当然还包括售后服务和购车贷款、保险等等。只是价格方面比较突出。

主持人：那您掌握的，咱们老百姓对购车消费这一块儿啊，都反映出哪些信息、哪些内容呢？

王文然（湖北省汽车工业协会）：我们是省汽协的。节目上已经讲了，百姓购车的日子到了。购车环节客观存在很多问题怎么办？还需要成立一个汽车后市场协会。就是汽车协会的一个分支机构。它负责的范围，就是从销售一直到用户。只有把这些问题集中反映，制定出合适的政策，才能有一个规范化的市场。这样，我们老百姓就能得到更多的实惠。现在我们正准备筹备这个分支机构。谢谢！（掌声）

主持人：常教授，您好。就未来的消费环境，以及汽车走向，您给我们谈一下，好吗？

常永清（十堰市委党校副教授）：汽车产品，尤其是轿车，它是作为一种最终消费品存在的。这种最终消费产品的特点，就是要求我们老百姓能够买得起，能够用得起。工业化时代的特点，就是人们的消费产品不断地由百元计、千元计、万元计，不断地由这些产品的更新换代向上递增。这既是我们普通消费者的一种消费趋向，同时也是我们国家经济结构调整、经济增长的必然趋势。我们老百姓也就是用这种新的工业品来体现自己的身份和价值。所以，总体上讲，应该说是汽车消费的时代已经到来。（掌声）



常永清回答记者提问

主持人：好，谢谢您！刚才我们常教授也说了，汽车消费的时代已经到来了。而且我们现在现场还有很多的专家也说了，这个车价呢，还会再降。但是您也不能因为要降价，就持币观望。还是趁着这个汽车购买环境比较宽松的时候呢，该买就买，早买早享受。所以在节目最后，祝愿没买上车的朋友，早日买上车；已经买了车的朋友，要注意安全，一路平安。

好，感谢现场的观众朋友，以及电视机前的观众朋友。我们下期再见！（掌声）

下岗创业 “本”从哪来

主 持 人：潘志宏

嘉　　宾：乔安江　下岗创业者

杨艳梅　下岗创业女工

现场观众：十堰市劳动和社会保障局

十堰市财政局

十堰市中、小企业信用担保中心

中国人民银行十堰市中心支行

中国工商银行十堰市分行

下岗失业者代表

首播时间：2003 年 8 月 15 日

主持人：观众朋友，这里是《车城大讲坛》。下岗失业人员的就业问题一直是政府和社会十分关注的事。那么要解决这个问题，一方面，咱们的社会要提供更多的就业岗位；另外一方面，需要提高咱们下岗失业人员自身的造血功能，鼓励他们自主创业，自谋职业。今天我们的节目现场就来了一部分正在创业，或者是正准备创业的下岗失业人员代表，跟大家讲讲他们的创业故事。（掌声）

您什么时候下岗的？

乔安江（下岗创业者）：我 1998 年就下岗了。



主持人与下岗创业者杨艳梅（中）、乔安江（右）

主持人：下岗之后有没有尝试过做别的一些职业？

乔安江：尝试过。可像我们这种年龄，在年龄上没有什么优势，所以感觉的确有些艰难。尽管我们下岗以后，原单位的一些领导和各方面总想给职工们创造一些再就业的机会，但就是没有成功。所以说，我们得靠自己。靠自己生活，这几年过得比较艰难，困难得很。

主持人：你都做过什么呀？

乔安江：做小买卖，摆小摊。

主持人：摆小摊，每个月能收入多少？

乔安江：每个月也就是五六百块钱，可以说是救命的钱。

主持人：家里的情况呢？

乔安江：我们夫妻两个都下岗了，小孩上高中。

主持人：正是家里最缺钱的时候。那你现在准备想做点什么？

乔安江：因为我这几年摆小摊，做生意，积累了一点经验，所以现在就是想把经营规模搞大一点。就缺点资金。

主持人：噢，就是想把生意稍微做大点。

乔安江：从目前这个情况来说呢，根据自己的年纪情况、家庭情况，就是做点生意比较合适。

主持人：那您是说，您想把经营规模做大点。可以向别人借钱啊？

乔安江：有钱人，到哪儿说话人家都挺相信，说话都算数。我们这没有钱的人，人家不相信你。你人穷的话，人家瞧不起你，还没张开口，人家都把口封了。

主持人：那您呢？原来在哪工作呀？

杨艳梅（下岗创业者）：我是十堰市金鼎纺织集团的。

主持人：原来的老棉纺厂？

杨艳梅：对。我上了 13 年的班，去年 10 月份下岗了。

主持人：这么年轻，就下岗了。

杨艳梅：上班的时候天天叫辛苦，真的要是在屋里玩，难受得很。想得就特别多。知道吧，其实我老公对我挺好的。（呜咽）我怎么一说话就好激动。女同志嘛，像我这 30 多岁，也算是不大不小的啊，不好找工作。刚开始，我就想跟我的一些亲戚呀、老表啊，准备到外地去打工。老公说，孩子上学，我们老公公又偏瘫，我要走了，这家都不像个家了，是吧。说是这样说，他一个月也就那么几百块钱，孩子又上学。老的虽说也有退休金吧，一个月药费都是几百块钱。我心里还是着急。过年了，我们在街上闲转，看到到处都有门面在转让。看着看着，心就有点往这方面动了。

主持人：当时想经营点什么呢？

杨艳梅：我现在已经开始了。

主持人：已经开始了啊。

杨艳梅：对。4 月份开的业。就在五堰南街。我经营的是一家服装店。

主持人：4 月份开业，到现在已经 3 个多月了。你的经营情况怎么样呢？生意好做吗？

杨艳梅：还行吧。很多朋友，还有做生意的人啊，都还对我挺那个的，挺认同的。别的不说吧，就说我开业的时候借了好多账，现在陆陆续续都在还。

主持人：就是说，你一开始下岗的时候，心理上包括家庭都有点承受不了。到现在，通过自己去选择谋生的道路，已经有点小小的收获了。

杨艳梅：对。但同时压力还是蛮大的。还想做得更好一些。

主持人：要是想把你这个生意做大、做好，你最缺的是什么呢？

杨艳梅：我觉得我还要不断地学习。

主持人：你现在已经开始自谋职业，并且做得还比较好。如果按这样发展下去，其实也不错啊。

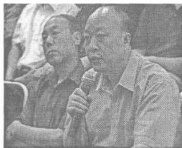
杨艳梅：我觉得，人活着吧，反正不管是男人还是女人都要做点事，都要体现自己的价值。只要能够发挥我的能量，我干得开心，再辛苦都愿意。反正我也说不好，就是这么个心思。

主持人：其实啊，目前我们的下岗人员在走向社会的时候，要重新创业或者重新择业，应该是有一定困难的。那么在我们十堰市，下岗失业人员的安置情况怎么样呢？

兰瑞根（十堰市劳动和社会保障局局长）：经过最近几年的调查摸底，从现在掌握的情况看，全市下岗失业人员是5.6万人。其中，下岗人员是2.6万人。享受失业保险待遇的失业职工1.1万人。城镇登记失业人员1.9万人。这一共是5.6万人。

主持人：那么这么多的下岗失业人员出路在哪里？

兰瑞根：首先，这几年在我们党委、政府各个部门的高度关注、关心下，也包括我们劳动保障部门与各职能部门的紧密配合，采取了多种形式，千方百计地安排这些下岗人员。一个是政府出资，开发、供应岗位；第二个，各级劳动力市场安置就业；第三个途径，由我们的劳服企业本身吸纳、解决一部分就业和再就业。



兰瑞根介绍就业形势

另外一条途径，是通过我们的街道、社区安置下岗失业人员。

再一个，社会的方方面面，譬如说，餐饮服务业等民营企业也可以吸纳一部分下岗失业人员。

同时呢，一些大的企业还建有再就业基金，通过再就业基金，每年安排的下岗失业人员在2万人左右。

那么也就是说，还有2万多人依然面临着再就业难的问题。加上我们企业改革、改组、改制的深化，这样对较多地开发就业岗位，安置就业人员，还有相当的压力。所以就业形式啊，是比较严峻的。

主持人：失业人数不断地在增加，靠政府来安置，这个手段毕竟有限，而且也越来越艰难。那您觉得咱们下岗失业人员如果要自谋生路的话，最妥贴的办法是什么呢？

兰瑞根：办法还是有的。我们下岗失业人员要明确这样的思想。一方面要发扬艰苦创业的精神；第二，要实现自身价值，不能坐等观望。只要自己有一技之长，有较好的身体，都可以找到适合自己自主创业的路子。为支持他们自主择业、创业，中央和地方各级党委、政府已经出台了一系列的优惠扶持政策，各相关部门也都制定了配套措施。

主持人：您觉得，他们在下岗之后的自主择业、自主创业过程中，最需要社会或政府

给予哪些方面的帮助？

兰瑞根：最需要的是提供就业岗位。这些下岗失业人员本身就面临着二次三次再就业，加上他们自身收入比较低，各方面又比较困难，所以第二缺的还是资金。

主持人：缺钱是个大问题。如果没有钱，我们所有的创业梦想，包括想要做的很多事情都不可能得到实现。不过，困扰下岗职工创业的资金难题应该能够得到解决。因为今天来到我们录播现场的，有十堰市银行界的朋友，还有咱们财政局和中小企业信用担保中心的领导们。他们将会就资金的问题有个比较好的解决办法。先来请教我们人民银行的沈副行长。听说最近国家出台了一个针对下岗失业人员的“小额担保贷款”政策。是不是有这回事？

沈道银（中国人民银行十堰市中心支行副行长）：是有的。这是由人民银行总行、财政部、国家劳动和社会保障部、国家经贸委联合下发的一个《关于再就业小额担保贷款的通知》。

主持人：那这个政策出台的背景是什么呢？

沈道银：现在各级政府都对下岗失业人员的再就业问题非常重视。帮助下岗失业者再就业，实际上是一个民心工程，它牵动了各级政府和全社会的关注。大家都在为这件事情出谋划策。

主持人：那我们十堰市现有没有开展小额担保贷款工作呢？

沈道银：我们十堰市人民银行跟市财政局、就业局、中小企业信用担保中心经过多次反复研究，现在已经拿出了一套完整的小额贷款管理办法。目前正在组织实施。

主持人：现在可以开始办理了吗？

沈道银：现在就可以开始办理了。

主持人：那在我们十堰，有哪些银行可以受理这项业务呢？

沈道银：根据十堰的情况，我们委托了工商银行和农业银行发放小额贷款。

主持人：噢。工行和农行。

我们刚才介绍的，银行现在正在办理面对下岗人员的小额担保贷款。作为一名下岗职工，您觉得对您有没有什么好处啊？

杨建华（下岗创业者）：对我来说，是一件最高兴、最高兴的事。

主持人：为什么？

杨建华：因为作为下岗职工，我们一直都过得比较困难。现在即使想再创业，也没有钱。借钱吧，走到哪都认为我们穷，我们也不好意思找别人借。找银行贷款，又摸不到门路。所以现在这个政策对我们来说，是非常非常好的事。我们从心里感谢党。（掌声）

主持人：针对这个小额担保贷款，大家有什么需要咨询的？可以直接向现场的专业人士提问。

余正章（下岗创业者）：下岗职工办理小额信贷需要什么手续？怎么个办法？

蓝瑞根（十堰市劳动和社会保障局局长）：办理这项业务的基本条件不高：凡年龄在 60 岁以内，身体健康，诚实守信，具有一定的劳动技能，而且办理了再就业优惠证和工商营业执照的下岗失业人员，都可以办理。那么怎么个办法？有了以上提到的两个证件以后，首先要到我们劳动保障经办机构——就业局提出申请。经就业局审批，符合条件的，再报送到商业银行或担保中心。主要就是这样一个流程。另外，小额担保贷款还有个额度限制，即 2 万元以下。

陈尧民（中国工商银行十堰市分行副行长）：下岗失业者小额担保贷款，是党和政府对下岗失业人员一种关心和关爱的体现。是帮助他们重塑生活信心，扬起生活风帆，实现生活梦想的一个助推器。我们工商银行将为他们提供亲人式、一站式的服务。下岗失业人员呢，只需在我们工商银行的营业部直接提出申请就可以了。不过，要讲诚信，贷款要有借有还。这是第一条。第二条，申请这项贷款的话，还要求你至少自筹 20%的资金，另外的 80%才由我们以贷款的形式给你提供。当然，贷款最高额度是 2 万元。

王少波（市财政局中小企业信用担保中心主任）：担保是下岗失业人员获得小额贷款的最后一个环节。下岗失业人员要获得贷款，需要在我们担保中心办理以下几个方面的手续：

首先，应该提供基本资料，包括劳动和社会保障部门以及贷款银行出具的审查意见书，还有借款人的营业执照复印件、身份证复印件、优惠证复印件，以及户口本复印件。

第二，我们担保中心要对借款人的基本情况和项目情况进行审查。

第三，是借款人资金状况以及还款能力的调查。



银行工作人员介绍贷款手续

第四，我们还要落实反担保措施。目前可供借款人选择的反担保措施主要有两种：第一种，是借款人自己或者是他人的房产担保。第二种，有稳定收入来源的第三人提供信誉保证，并与担保中心签定抵押、担保合同。如果是第三人提供信誉保证的，可以直接向担保中心提供第三方信誉担保的保证合同。

最后一个程序是担保中心与借款银行签定保证合同；借款人与借款银行签定借款合同。这样，下岗失业人员就可以顺利地获得小额贷款。

在这里，我代表担保中心向全社会和全体下岗失业人员做出承诺：我们一定简化办事程序，提高办事效率，提高服务质量，为下岗失业人员提供优质服务，让更多的下岗失业人员能够享受到政府的这一优惠政策，能感受到党和政府的温暖。同时在这里也希望，我们的下岗职工用自己勤劳的双手合法创业。（掌声）

主持人：你这里面有个非常关键的问题，必须有担保基金，银行才提供贷款。那咱们

十堰的担保基金有没有保障啊？

王少波：担保基金，我们城区的500万元全部到位了。500万元基金只是一个“引窝蛋”，它可以按照1：5放大贷款。所以这次的贷款余额可以维持在2 500万元左右。

主持人：听了刚才各个部门介绍小额贷款手续的流程，不知道大家都清楚怎么办理了吗？

乔安江（下岗创业者）：基本上听清楚了。

杨艳梅（下岗创业者）：我有一个疑问。国家政府的这项措施本来就是带有救助性质的，那咋还需要这么多手续呢？要是能找到有钱的亲戚朋友出面给我担保，那人家不早就把两万块钱直接借给我了？

王少波：我给你解释这个问题。提供反担保啊，主要有3个方面的原因：第一个，这是政府性基金市场化运作的必然要求；第二个，是为了增强下岗职工的还款意识，加强他们的借钱还钱的这种观念；第三个，这样做，也是为了能让更多的下岗职工享受到这项政策。因为目前我们全社会的信用意识还不是很强，而资金是有限的。加上现在有几万名下岗职工，所以必须让基金滚动起来。

杨艳梅：这个同志说的也非常在理啊。

乔安江：刚才说的担保条件：第一，信用担保。信得过的人给你出具担保证明。第二种就是房产担保。另外，如果我有有营业执照，又在正常营业，现在就是需要资金把生意给它做好，做大。我觉得这也是一种担保条件啊。你要连这都不算担保条件，那就没得意思了，是不是。

孙守卫（十堰市财政局副局长）：我们目前要求的这种担保呢，实际上并不是充分、完全的担保。因为下岗失业人员实际上是弱势群体，他们也不可能提供充分的担保。我们之所以要求他们提供一定的反担保，主要是要求下岗失业人员建立借钱还钱意识，使更多的人能够享受到这项优惠政策。所以，如果说你是想通过借到小额担保的贷款继续扩大生意，或者说把你的这个蛋糕做得更大啊，那么我想，即使你没有充分担保，我们担保机构和银行在充分考虑以后，也可以给你提供担保贷款。（掌声）

王少波（中小企业信用担保中心主任）：我觉得，刚才这位下岗女士（杨艳梅）提到的，你老公有稳定的工作，他就可以作为一种保证。保证是多方面的。这样做，就是要求你必须有还款意识。拿什么来证明你有还款意识？找一个保证人，或者找一份财产，这都是可以的。应该说，这个方面不是很困难。

主持人：只要有固定收入的愿意给他担保，也行啊。

王少波：找亲戚、朋友都是可以的。

杨艳梅（下岗创业者）：你这样说，我就放心了。现在是特别、特别需要这笔钱。

主持人：如果这个小额贷款你能把它贷到手，就可以解决燃眉之急。

杨艳梅：对。劳动局的同志都认得我了，都知道我着急得不得了。正好在这个时候听

到这个好消息，好比是雪中送炭。

主持人：那我们现场的朋友，还有谁有问题呢？

陈士芬（下岗创业者）：我给银行的朋友提个问题。我是附近县里的，县里现在开展了这种业务吗？

张道江（中国农业银行十堰市分行办公室副主任）：这次办理下岗失业人员小额担保贷款的主办银行是农业银行和工商银行。为什么把农业银行作为办理失业人员小额担保贷款的主办银行之一呢？就是考虑到农业银行在市区和县里都遍布有金融机构网点的这种优势。

至于你刚才提到的问题，县里的下岗失业人员可以就在县农业银行办理这项业务。借款人到农业银行来办理贷款业务的时候，农业银行将把你的《借款申请书》和相关资料提交到县财政的主管部门，由他们进行初步审查。提出初步审查意见之后，县农业银行就会把这些资料传到十堰市中小企业信用担保中心，由担保中心出具《担保承诺书》。我们农业银行的各个网点就凭借担保中心出具的《担保承诺书》及时发放担保贷款。（掌声）

主持人：我看，大家还有很多问题想问我们担保中心和银行界的人士，希望可以找到他们进行咨询。今天既然十堰市劳动和社会保障局、财政局，以及银行的工作人员都在这儿，现场又有我们这么多下岗的失业人员，是不是现场能来个“一站式”服务，受理一下他们的贷款申请？在座下岗失业的朋友们，有没有愿意来申请小额担保贷款的？

（音乐起，相关部门为下岗创业者现场办理小额贷款业务。）





主持人：大家可以看到，这个现场非常地热闹。这项业务的开展，可以说是对于下岗失业人员进行的民心工程。那我们怎么样去开展这项工作呢？

沈道银（中国人民银行十堰市中心支行副行长）：现在我们银行正在解决贷款难的问题，

解决下岗失业人员难贷款的问题。现在银行资金是非常充裕的。截至 7 月份，十堰各项存款达到了 320 亿元。这说明我们十堰的资金是非常充裕的，能够保证我们十堰市经济发展的需要。实际上，现在我们银行和信用社同时开办有商业性的贷款业务。企业也好，个人也好，下岗失业人员也好，只要你有抵押，就可以贷款；再一个，只要有信用，或者有一定工资收入来源的，都可以去贷款。我们将积极鼓励消费，鼓励下岗失业人员创业、再就业，为十堰经济振兴做出我们的贡献。（掌声）

主持人：对于商业银行来说啊，发放这样的小额贷款，运行成本是比较高的。那么您是怎么看待这个问题的呢？

张立忠（中国工商银行十堰分行行长）：对下岗失业人员的小额贷款，是党中央和国务院十分关心和关注的问题，也是社会的难点和热点。我们的下岗失业人员急需要银行伸出扶持之手，帮助下岗失业人员自谋职业，寻求发展。这项工作既是为十堰的经济发展做贡献，也是为我们银行自己今后谋求发展的一个方面。所以呢，作为我们工商银行，对下岗失业人员小额担保贷款是十分重视的。首先，我们要站在“三个代表”的高度，把它当作一项硬任务来抓。要落实好，真正做到有情操作。同时，这项业务又是按照市场规则来操作的，也要讲究成本与管理。

主持人：在咱们十堰，打算怎么做？

张立忠：小额担保贷款，它既按照市场操作，同时又有政策性的因素在里面。这个政策就是指财政贴息和担保公司担保。面对这个弱势群体，首先，我们要以情来操作。另外，为下岗失业人员提供一站式服务，并且明确了办理下岗失业人员小额担保贷款的单位就是十堰分行营业部。地点在银都大楼，也就是说公园路 6 号。（掌声）

主持人：刚才我们也都谈到了，这个小额贷款是政府贴息，并且政府担保的。体现了政府对下岗职工生活和出路的关心。那我们如何把政府的这项民心工程给它落实到实处呢？

张道江（中国农业银行十堰市分行办公室副主任）：我们农业银行不仅在市区有很多机构，而且遍布各县市，为下岗失业人员办理小额担保贷款手续有很多机构优势，或者说是资源优势。在具体的办理过程中，我们将本着降低门槛，简化手续，热情服务，规范办理的原则，把好事办好。在具体办理业务的过程中呢，我们要体现“三心”。

第一个是诚心，所谓诚心，就是农业银行的各个经办网点要本着诚心诚意地为下岗人员办好事、做实事的要求来办理这项业务。为了提高工作效率，把这项工作办好，我们还推行了“首问负责制”和“限时工作制”。

第二个是舒心，要让下岗失业人员到农业银行的各个网点来办理贷款业务的时候，感到很舒心。因为下岗失业人员是弱势群体，他们到农业银行来办理业务

的时候呢，我们更要做到服务周到。

第三个是放心，就是要让政府担保中心放心。因为政府也是这次贷款风险承担的主体。我们为下岗失业人员发放的是贷款，它毕竟不是救济款。所以必须要偿还的。我们农业银行将按照市场化的要求和商业经营资金的管理原则，培育下岗人员积极还款的诚信意识，确保资金及时回笼。这项业务，在市区主要集中在车城支行办理；在县里，各个农行的营业部也都可以办理。

最后，祝愿下岗失业人员创业成功，圆好创业梦。让我们共同携起手来，让下岗失业人员扬起生活的风帆。（掌声）

孙守卫（十堰市财政局副局长）：下岗失业人员小额担保贷款工作是关系到社会稳定的一项民心工程。我们市财政部门高度重度此项工作，千方百计调度资金，在一个星期之内，就将 500 万元小额担保贷款基金及时、足额地落实到位了。

主持人：那么我们这 500 万元小额贷款基金可以提供给多少个下岗职工？

孙守卫：理论上，可以给 1 250 人每人提供 2 万元的担保贷款。如果说这个基金运作比较规范，能够良性循环的话，那么在几年之内，很有可能会缓解全市 5 万名下岗失业人员就业难问题。

主持人：那么为下岗失业人员提供的这种小额担保贷款与一般的贷款相比，都有哪些优惠的地方呢？

孙守卫：首先，下岗失业人员的贷款担保费是由市财政全额向担保中心一笔支付的，所以说，他们就不需再要承担这笔开支了。第二个，主要表现在财政贴息方面。为下岗失业人员提供的贷款担保基金在我们审核认定以后，这一部分的利息由我们向上级财政部门汇报，审核汇总后实行全额贴息。所以说，如果下岗失业人员从事的是 19 个微利项目，基本上是全程免费服务，贴息贷款。

主持人：好，谢谢。（掌声）

孙照军（十堰市劳动和社会保障局副局长）：为下岗失业人员提供小额担保贷款的服务，是党和政府的一项德政工程。我们十堰市委、市政府高度重视，有关职能部门也给予了大力支持。当然，这项工作还需要逐步完善，我们将力争通过这项政策，为下岗失业人员自主创业、自谋职业，提供有效的资金保证。（掌声）

主持人：朋友们，今天我们《车城大讲坛》跟大家谈的，是关于向下岗失业人员提供小额担保贷款的有关内容。湖北省也出台了 56 项的一系列优惠措施，对咱们下岗失业人员从事个体经营进行扶持。可以说，咱们的政府和社会为下岗失业人员提供了一个非常好的创业环境。剩下的就是看大家怎么样去努力，怎么样去创业了。

下岗不可怕，只要你肯干；奋斗两三年，生活比蜜甜。

好，朋友们，非常感谢您收看本期的《车城大讲坛》。再见！（掌声）

爱心助学子

主 持 人： 潘志宏

嘉　　宾： 关小兰　十堰市市委副书记

叶战平　共青团十堰市市委书记

周　玲　受救助贫困学生，西北农业科技大学新生

现场观众： 部分捐助者、捐助单位

部分受救助大学生代表

首播时间： 2003 年 8 月 22 日

主持人： 大家好，这里是《车城大讲坛》。今天我们请到了三位嘉宾：这位是十堰市市委副书记关小兰。（掌声）这位是团市委书记叶战平。（掌声）还有一位是学生。你给大家介绍一下自己。

周　玲（西北农业科技大学新生）：大家好，我叫周玲，是今年十堰市城区的应届高中毕业生。

主持人： 现在在上什么学校啊？

周　玲： 大学通知书已经来了，是西北农业科技大学。（掌声）

主持人： 大家可以看到，今天到场的有我们党的书记，有团的书记，还有一位是即将步入大学校门的大学生。那么今天我们《车城大讲坛》的主题就跟贫困大学生入学有关。最近，共青团市委、中国农业银行十堰分行，还有十堰电视台综合频道等几家单位，共同组织发起了一个“爱心资助贫困大学生”的活动。短短 20 天的时间，就接到了社会十几家单位的捐助。今天我们救助单位和被救助的学生都来到了现场，他们要借《车城大讲坛》这个地方召开一次别开生面的总结会。欢迎大家的到来！（掌声）我们这次爱心资助大学生的活动，市委关书记是非常关心和支持的。



主持人与嘉宾 关小兰 周玲 叶战平（由左至右）

关小兰（十堰市市委副书记）：是的。我们团市委、十堰电视台综合频道，以及农业银行等有关单位，共同支持开展的这个资助贫困大学生的爱心捐献活动，我觉得非常有意义。当前我们正掀起学习贯彻党的十六大精神，学习“三个代表”重要思想的高潮。在这种情况下举办这个活动啊，我觉得正是体现了十堰人民实践“三个代表”，关心弱势群体的精神。

因为种种原因，造成一些贫困的孩子们考上了大学，却因为经济困难不能奔赴大学去报到。在这个关键时刻组织这个活动非常好。借这个机会，我代表市委、市政府，向大家表示感谢！（掌声）

主持人：像咱们十堰，为什么会有这些贫困学子？

关小兰：原因很多。应该说，十堰市地处山区，我们的六个县市目前都属于国家级的贫困县。尽管经过了“八七”扶贫，我们十堰市的贫困人口可以说基本上解决了温饱问题，但就目前来讲呢，解决温饱和扶持家里的孩子们上大学，这中间确实还有一段距离啊。就是说，还有一部分困难的群众没能够完全脱贫。即使解决了温饱，哪支持孩子上大学这笔费用呢？从农民家庭来讲，暂时也承担不起。再一个情况，现在我们国有企业正在从过去的计划经济向市场经济过渡，在国有企业的改革、改制的过程中，也暂时会出现一些下岗职工。如果说，家里夫妻两个都是下岗职工的话，那么孩子上大学，就很困难了。另外，还有的是因为天灾、人祸……一些特殊情况也会造成家庭贫困。

主持人：我来问一下周玲吧。你家里几口人啊？

周　玲：现在是4口。

主持人：现在是4口人，有哪些人呢？

周　玲：我妈妈、姐姐，还有我弟弟，还有我。

主持人：那你父亲呢？

周　玲：1999年元月的时候，因为车祸去世了。

主持人：1999年，估计你当时也才十三四岁。

周　玲：当时13岁。

主持人：你们家里还有3个孩子。年龄比较小，都靠你妈一个人带。

周　玲：对。而且我妈在半年后不小心被火车撞了，左下肢截肢，现在行动很不方便。

主持人：家里3个小孩，年龄又都那么小，还要上学，就靠你妈妈，而你妈妈也残疾了。你们的生活是怎么度过来的？

周　玲：这几年要说起来，真的挺苦的。我觉得。

主持人：每个月能有多少收入？

周　玲：每个月620块钱。

主持人：620块钱，4个人生活。

周　玲：对，对。

主持人：那这点钱儿……

关小兰：基本上达到市里低保水平吧。低保是要求人平 156 元。如果达不到的话，我们政府就要给补贴到这个水平。

主持人：那像他们这样的生活水平，只能维持不饿肚子，吃饱、穿暖。（对周玲）那你们上学的费用怎么办？

周　玲：每年一开学的时候，就自己到公司找领导出具一些证明，然后再请公司领导与学校联系。一般的，学校得知我们家的情况，都会尽力地帮我们姐弟 3 个人减免学杂费的。就这样度过的。

主持人：等于说这几年，其实你们上学的费用也是社会啊，包括学校在帮你们度过来的，是吧？

周　玲：是这样的。

主持人：其实啊，我们在这样的公众场合提你的家事，特别又是又比较痛苦的家事，可以说对你有点儿残酷。但我们真的好佩服你啊。在家庭条件这么不好的情况下，你还能好好地学习，刻苦努力，并且取得了一个比较好的成绩，准备上大学了。

周　玲：对。

主持人：那当时你接到这个大学录取通知书，应该很高兴吧。

周　玲：毕竟经过这么多年努力，能够进入一所重点大学，真的特别高兴。开始，我妈当时都哭了，我妈说，这么多年了，生活这么苦，你可以考上大学，真的也算给你爸爸，也给我争光了。但是高兴一段时间以后，我妈就天天晚上睡不着觉。我每天晚上爬起来，看我妈都一直在黑暗里面坐着。我说，妈你怎么还不睡啊，然后她说，没什么、没什么。后来我才听说，她跟我的一些亲戚谈到，这女儿是考上大学了，但是我真是没办法再给她筹借这个上大学的费用了。

主持人：你的学费是多少钱啊？

周　玲：学费是每年 4 500 元到 5 000 元的样子。

主持人：当时想到怎么筹集这个学费？

周　玲：因为这几年以来，虽然学校也减免了很多学杂费，但是毕竟是三姐弟，每年也得一两千块钱呀。我妈会愁很长时间，然后也是东借西借的，差不多该借的地方都跑过了。我们也都不好意思再向人家开口了。

主持人：领了通知书之后这段时间，你们都在做什么呢？

周　玲：我就去打工。在五堰的餐馆干过，然后在我们那边的批发市场也干过。真的是从早干到晚，但每个月也就那两三百块钱。跟我那个大学学费相比，真的是微不足道，差得太远。

主持人：你是不是想到过如果没有这笔费用，你肯定都……也许……

周　玲：真的是打算不去上大学了。

主持人：打算不去上学了？

周　玲：对。

主持人：叶书记，像周玲这样因为家庭贫困，考上大学反倒为学费而发愁的情况，在我们十堰有多少啊？

叶战平（共青团十堰市市委书记）：我们十堰市今年的应届高中毕业生，被一类高等院校录取的有 1 127 人。向我们希望工程管理办公室提出申请，请求救助的有 75 人。这 75 人中，有 11 人因为父母下岗，靠低保来维持生计；有 23 人是单亲家庭，或者是家庭出现了重大变故，造成经济困难；有 33 人是因为家庭的人口多，负担重，生活在自然条件非常差的农村。那么这 75 个人对我们提出申请以后，我们都委托各级团组织进行了认真的调查和核对，他们都需要得到社会各界的救助才能上大学。

主持人：人们都说，“寒窗苦读，金榜题名”是一件值得高兴的喜事。但是如果考上大学却失之交臂，是非常可惜的。但是我们的周玲啊，包括今天我们在座的一些大学生，可以说是非常幸运的。因为在团市委组织的这个“爱心资助贫困大学生”活动的号召下，社会各界都伸出了援助的手，为贫困大学生捐资助学，让他们顺利地进入大学校门。接下来请看一组我们记者发回的报道。

（一组贫困大学生受救助的镜头）

主持人：周玲啊，通过刚才的报道，我们看到社会各界在“爱心助学子活动”中捐了不少钱。好像也有到你家的。那你现在学习费用筹集得怎么样了呢？

周　玲：已经够了。我真的感到特别兴奋。毕竟……真的（哽咽），我刚才已经说过，要是真的再筹不到钱的话，我就打算不去大学了。但是现在有这些好心人，有这些社会团体、单位来帮助我，至少今年的费用是绝对够了。

主持人：还记得是哪些人帮助过你吗？

周　玲：是这边大本营美食娱乐广场的张阿姨，（掌声）还有那边我爸他们公司——亨运集团公司的，（掌声）还有一些就是个人。包括叶伯伯，好像没到现场来，还有一个操叔叔，是电视台的。

主持人：那是我们综合频道的。

周　玲：我不知道今天来了没有。

主持人：没有来。不过他肯定听得到，你还记得他。这位呢，就是周玲刚才介绍的捐助周玲上学的张女士。那我想问一下您啊，您是一个民营企业主，可以说捐助的钱都是自己掏腰包，而且也没有必要用钱来买名誉。那您怎么想到资助周玲的呢？

张秀珍（大本营美食娱乐广场总经理）：我也是农村出来的。我觉得我能走到今天，也都是社会和政府、各界人士对我支持和关怀的结果。说实在的，周玲在这样艰苦的环境中能取得这样优秀的成绩，也使我非常感动。我觉得这也是我应该做的。

主持人：好，谢谢您。（掌声）同时呢，在这次爱心助学子的行动中，令我特别感动的还有我们襄十高速公路十堰东管理所的一群年轻人。他们自发地组织了一次捐款。

你们为什么这么做？

文艳芳（高速公路许家棚收费站副所长）：我们的员工比较年轻，而且大部分来自大城市，生活条件比较优越，缺乏对山区贫困地区比较直观的认识。通过这次活动，让我们的员工对贫苦地区的生活有了比较直观的认识，我们员工的思想起了变化，社会的责任意识和回报社会的爱心意识增强了。

主持人：好，谢谢！（掌声）这位就是被襄十高速公路十堰东管理所救助的大学生。你叫什么名字？

郭贵平（华中科技大学新生）：我叫郭贵平。

主持人：这一次高考考了多少分啊？

郭贵平：考了 545 分。被华中科技大学交通运输学院录取。

主持人：那你们家里情况是怎么样的？

郭贵平：我们兄弟 3 人读书，父母都在家务农。

主持人：那你们兄弟 3 个人每年的学费是多少啊？

郭贵平：每年 5 000～6 000 元。

主持人：那你家里年收入多少？

郭贵平：三四千元吧。

主持人：那可以说，每年在开学的时候，你们肯定都在为学费发愁啊。

郭贵平：每次开学的时候父母就忙着去借钱，非常着急。

主持人：那这一次你考上大学，爸爸、妈妈肯定都特别高兴。

郭贵平：接到通知书以后啊，个个都非常高兴。高兴之后，大家又为高额学费着急。因为大学学费并不是非常低的数目。4 年加起来，就是几万元钱。对农村家庭来说，很难弄这么多钱来。

主持人：像你家里 3 个兄弟读书，听说他们的学习成绩都不错。

郭贵平：我一个人的学费就很高。如果我要去读书的话，他们之中绝对有辍学的。

主持人：那有没有想到会被人帮一把，给你凑学费？

郭贵平：当时我并没有想到有人会帮我。在这里表示衷心的感谢！（掌声）

郑国全（十堰市第二针织厂下岗职工）：我们夫妻俩从 1997 年就下岗了。两个孩子经过他们自己的努力，也经过学校老师的培养与教育，实现了他们的大学梦，也达到我们父母的期望了。

主持人：两个孩子上大学，你们两口子又都下岗了，这很不容易啊。现在要上大学，你这学费？

郑国全：说实话，上高中，两个孩子都是靠向亲戚朋友转借筹到的学费。所以接到大学通知书以后呢，开始几个晚上非常高兴，那是高兴得彻夜难眠。再之后几个晚上，又考虑这学费，每个就 7 000 多元，两个得 1.5 万元。所以这样，这之后几个晚上，我夫妻俩天天晚上都睡不着觉，可以说是辗转反侧，翻来覆去，没得办法。

主持人：孩子不争气也着急，孩子现在争气了也着急，没钱。眼跟前这两个孩子都要去报名了，怎么办？

郑国全：当时考虑，万一真的不行，凑合一个吧。另一个只有去贷款。

主持人：这样你们做父母的压力就更大了。听说通过“爱心助学子”活动，给你们姐弟二人每个人都捐了一点钱，是吗？

郑　玲（湖北大学新生，郑国全之女）：是的。我感谢兴远实业帮我们解决学费。谢谢……（哽咽）

主持人：有点想哭？

郑　玲：感动的！（掌声）

主持人：这是郑奎的奶奶？

马长芬（郑奎的奶奶）：谢谢你们！谢谢老师们……（哭述）我那郑奎，要不是你们，我那孙子上不了学呀。屋里有个爷爷，腿又是个断的。爷爷有病。你看我这大年龄，屋里还有个孙女上初三。我是没得办法。我真的眼泪都要哭干了。（擦泪）



马奶奶流下感动的眼泪

主持人：郑奎的爸爸呢？

马长芬：1989年就去世了。妈也走了。孙女才几个月大，就搁在面前，这是一对孙儿女。那年郑奎才3岁多。

主持人：就是说，郑奎他们兄妹俩就是你们老俩口拉扯大的。

马长芬：哦。（呜咽）

主持人：不容易呀。

马长芬：你说我眼泪都哭干了，我会有啥法呢？娃子也受罪啊。那个大姐姐（市委关小兰副书记）她都知道，她为我们郑奎眼泪也哭得……郑奎害了场病，幸亏我们老师。说个实话，给我们搭救了。老师们都从腰包里掏钱给他治病，你说我们咋办？外头也借了很多钱。

主持人：郑奎今天怎么没来？

马长芬：他上学了，到上海去了。

主持人：他考的什么学校？

马长芬：复旦大学。（掌声）

主持人：大妈，大家都替您高兴。你看，你这么艰难还抚养了这么争气的孙子，考上了复旦大学。

马长芬：还是谢谢你们帮助啊。你真心地看我们，我们也真是没得办法了。

主持人：那孙子考上大学了，他这次去报名的学费是怎么想办法凑到手的？

马长芬：最后没得办法，街办的给了我们1 000块钱，还有那个大姐姐给我掏了200

元，我说我不要，你这是工资钱啊，你别把工资钱给我掏了。我实在不要，她就硬是给我搁在了怀里。

主持人：“爱心助学子”也到你们家了？

马长芬：到我们家几趟。

主持人：那可以说，郑奎这次上大学的费用一方面是您借的，另外一方面就像您刚才说的，是大家凑的。

马长芬：全靠你们大家帮助。我真的感激不尽。

主持人：像您孙子这一次上大学，大家都这么帮助你。今后你家里遇到什么困难，包括孩子上学碰到什么困难，大家还会照样帮助你的。



市委副书记关小兰让贫困大学生放心

马长芬：谢谢你们！说个实话，不是你们，我们这孙子上不了学。谢谢老师们！（掌声）

主持人：那么通过我们刚才的采访，大家可以看到，倒不是说真的寒门出学子，其实就是这些大学生，他们在非常贫寒的环境中仍然能拼搏，仍然能刻苦地学习，还取得了好的成绩。我想，今天咱们社会各界之所以援助他们，也是被他们的精神感染了。



梁升忠代表农业银行资助贫困学子

梁升忠（中国农业银行十堰分行行长）：我很受感动。我也看到了希望。我们十堰农业银行也参加这次爱心行动。希望十堰地区多出人才，快出人才，多出大学生，快出大学生。因为我们已经进入了知识经济、科技经济、信息经济的时代。要掌握知识，掌握信息，掌握科技，就需要一大批人才。我们在座的大学生就是未来的人才。我代表十堰市农业银行的广大干部职工，对今天在座的贫困大学生略表一点心意。请我们市团委的领导把捐的钱分付到在座的以及还没来的贫困大学生手里。（掌声）

叶战平（共青团十堰市市委书记）：好的。我也就此机会，对农业银行以及参与这次活动的各个单位，以及社会各界朋友表示衷心的感谢。我们也将采取得力的措施，将每一分钱直接送到学生手中。谢谢大家！（掌声）

主持人：这次“爱心助学子”活动得到了我们十堰企业界的大力资助。譬如说，我们的兴丽房地产与祥和房地产，这两家单位都分别捐助了10名大学生。这就意味着，将会有20名大学生在他们的资助下能顺利地走进大学校门。

申天志（兴丽房地产总经理）：我的学生时代是在农村度过的，深知家庭贫困给学习带来的阻力。当我们获悉今年有很多大学生因为家庭贫困而上不起学，就想给他们点小的帮助。在此，我希望我们所捐助的学生们能够在学校里很好地学习，不辜负全社会对你们的希望。（掌声）

毛德明（祥和房地产营销部经理）：今天很高兴捐助这十名大学生。这也是我们公司回报社会的一种方式吧。借这个机会呢，我也希望我们这些大学生走出去以后，在学校能够勤奋学习，学好真本事，以后也来回报社会，将来为十堰市做更多更大的贡献。（掌声）

主持人：谢谢！刚才听到捐助你们的叔叔、阿姨说这些话，你怎么想啊？

陈前军：今年我以614分夺得十堰市高考文科状元。

主持人：真不容易呀！（掌声）你家里情况怎么样呢？

陈前军：我家现在有5口人。有一个80多岁的老爷爷，父母都在家务农。我哥还有我都在上大学。我哥现在读的是湖北汽车工业学院。

主持人：那这次受到捐助，你心里怎么想？

陈前军：我觉得有这样的国家，有这样的政府，有这样的企事业单位的支持，我们的地区就会发展，我们的国家就会富强，民族就会实现它伟大的复兴。（掌声）

主持人：在这次爱心助学子的行动中，十堰市中心血站也进行了捐助。刘站长，你们中心血站其实也是靠社会来援助的。可以这么说啊，靠的是大家无偿献血。那这一次你们又来捐助这些孩子们，怎么想的？

刘元明（十堰市中心血站站长）：因为从我们工作的角度来看，我们的工作是公益性的，也就靠全社会的广大市民关心、支持来保证临床用血的需要。社会关怀我们，我们也要关怀贫困家庭。所以我们发动全站的职工，包括我们的临时工都进行了捐助。（掌声）

周　玲：我现在真的是特别地感动，也特别兴奋。因为我家里面是不幸的，但是又是幸运的。因为有这么多人来帮助我。（掌声）

主持人：我们这次“爱心助学子”活动总共收到多少捐款？

朱　芳（共青团十堰市市委副书记）：到目前为止呢，我们总共收到16个单位和个人，总计58 400元的捐款。结对救助了37名学生。但是还有一半的学生期待着社会各界的捐助。（掌声）

主持人：可以说，有一半以上学生还在为学费发愁。包括我们现在已经获得捐助的这些学生，他们今后进了学校还需要一大笔费用。譬如说生活费。另外，他们今后的学费又怎么解决呢？

叶战平（共青团十堰市市委书记）：作为团市委，我们要从三个方面来进一步做好工作。第一个是进一步动员社会力量进行捐助；第二个，我们这次给每一名贫困大学生都准备了一份介绍信，把他们的贫困情况和受到社会救助的情况介绍到录取学校的党团组织，请求他们给予更多的关照。

主持人：这实际上形成一个了“爱心链”。在我们十堰，有大家来捐助他；带着团市委开的介绍信报到，他在学校里面也可以受到各方面的支持，是吧。

叶战平：那么第三个，我们对他们建立专门的档案，实行跟踪管理。这些学生在学校如果遇到了使自己辍学困难的话，给我们直接联系，那么我们将发挥团组织的政治优势和社会各界经常支持我们的优势，来共同帮助他们解决成长中的问题。（掌声）

关小兰（十堰市市委副书记）：我们的工会过去每年都资助单亲家庭。开始只是单亲母亲的，后来发展到单亲父亲的。也就是孩子考上大学了，家里生活困难。这项活动已经连续搞了 3 年，每年都要解决一些。这是一个渠道。第二个渠道，我想也可以像今天这样，通过新闻媒体把十堰市这些贫困孩子的情况公布出来，能够引起大家的关注，发动社会的力量，由我们社会各界来关心、支持这些孩子的读书问题。我相信会有更多的单位，会有更多的个人来关心他们。再一点，我想啊，我们这些孩子们，像周玲这样的孩子，是很不错的。她在班上当团支部书记，刚才郑妈妈讲郑奎的事情，说郑奎得颅内发炎，周玲就号召同学们捐款来帮助他治病。所以我说这些孩子们，他们有很强的战胜困难的意志。现在孩子们只要进了大学门，就绝对的不让他们因为贫困失学。这是国家有政策的。

主持人：大家可以放心。

关小兰：哎！大家可以放心。我想，通过多方面的努力，我们十堰考上大学的孩子们一定会圆他们大学梦，不会因为贫苦而走不出十堰，上不了学。我觉得在这个方面，我们市委、市政府也会非常关注的。这一点请大家放心！（掌声）

主持人：其实爱心是可以相互感染的。比如说，周玲的母亲因为出了车祸，中心血站发动社会的人来给她献血；周玲呢，虽然自己家里贫困，但是班上的同学有困难了，她又发动自己班上的人来帮助这个同学。真的，这种爱心是可以相互感染的。我觉得大家也可以把你自己这一份爱心给别人，别人照样也会把爱心传遍每一个地方。好，现在也请我们在座的学生谈一下，面对这么多的爱心，你们怎么办？（掌声）

陈堰平（北方交通大学新生）：我们会更加努力地学习，将来为十堰献出自己的一份力量。（掌声）

主持人：如果别人需要帮助的话，你会怎么做呢？

冯　前（湖南中南大学新生）：我一定会将这种爱心援助活动进行下去，使这种爱在社会上流传开去。（掌声）

夏世威（哈尔滨工业大学新生）：我会以更好的成绩来回报你们。将来走入社会，我也会为这个社会献出自己的一份光和热。谢谢！（掌声）



邓　莉（湖北亨运集团团委书记）：我们这次也为周玲组织了的关怀和爱心之下能够茁壮成长，也希望她将来能以自己的优异成绩报效所有关心和支持她的爱心人士。

←（湖北亨运集团团员现场捐助）

主持人：那么现在就请捐助单位把捐赠款送到学生手中。

主持人：对今天这个爱心捐助活动，您有什么感想？

关小兰（十堰市市委副书记）：感谢我们这么多单位关爱社会，救助弱势群体。我相信，通过今天的活动，使我们在座的，包括这期节目在社会上播出以后，会使大家的精神都得到一次升华。多些人加入这个博爱的群体，我们社会就会有多些人得到温暖，我们社会将变得更加美好。希望我们的学生到学校以后一定要刻苦努力，要学业有成，将来用你们的知识报效社会！感谢大家！（掌声）



（在《爱的奉献》乐曲声中，捐助单位和个人给被救助大学生首期学费）→

拥抱汉江

主 持 人：王淑梅

嘉　　宾：徐少勇　十堰市人民医院副院长

冯　春　汉漂队长、四川省科学探险协会副秘书长

唐兴邦　中国科学探险协会常务理事、中国科学院山地研究所研究员、著名地理学家

苏业助　长江委汉江局原局长、著名水文专家

柳素清　中科院地质研究所研究员、四川省科学探险协会副主席、著名森林生态学家

现场观众：汉江漂流考察队的队员

十堰市人民医院部分医务工作者

录制地点：人民医院六楼会议室

首播时间：2003 年 9 月 16 日



由左至右：柳素清 苏业助 唐兴邦 主持人 冯春 徐少勇

主持人：观众朋友，大家好。欢迎收看《车城大讲坛》。在南水北调中线工程即将开工之际，作为这项工程水源区的汉江流域，也因此成为了万众瞩目的焦点。为了更好地挖掘汉江流域的人文风情、生态文化，我们中国汉江漂流考察队的队员呢，也即将踏上征程。今天我们专程把全体汉江漂流考察队的队员请到了节目现场，来一起聊聊有关汉江漂流的话题。

首先来介绍一下现场的嘉宾。坐在我右边的这位是唐邦兴，中国著名的泥石流专家、中国科学院成都山地研究所研究员、中国科学探险协会常务理事、中国地理学会常务理事。他旁边的这位是苏业助，长江委汉江局老局长，著名水文专家。那最边上这位是我们的柳素清教授，她是著名的森林生态学家、中国科学院

地质研究所研究员、四川省科学探险协会副主席。我左边的这位是冯春，是我们这回汉江漂流队的队长。1986年的时候参加过长江漂流，是长江漂流的主力队员。除此之外，他还在1998年参加过雅鲁藏布江漂流，是副队长。在他旁边的这位是我们人民医院的徐院长。欢迎大家的到来！（掌声）

冯队长，您是漂流的专家。您原来漂流过哪些大江大河呢？

冯　春（四川省科学探险协会副秘书长、汉江漂流队队长）：1986年，我漂流过中国的长江。接着就是1998年，先后漂流了雅鲁藏布江、大渡河、鸭绿江。

主持人：漂了这么多的大江大河，您有什么感受呢？

冯　春：我们国家的这些大江河，说实话，非常的壮观，也非常的美丽。不同的江有不同的特点。我们这次漂流的汉江，它主要分布在我国的中原地区。跟雅鲁藏布江、长江比起来，虽然漂流的艰难程度不是很大，但是这条江也有它的特点。因为在此之前没有人漂过。

主持人：汉江还没有人漂流过？

冯　春：对。应该说，这次是首次漂流吧。我们组建这支漂流队伍，是汇聚了国内漂流探险的精英。再加上我们进行了为期一周的水上训练，我相信我们会圆满成功地把它漂下来。

在这支队伍里，有我们1998年雅鲁藏布江漂流的副队长罗浩。

主持人：是哪位？我们掌声欢迎一下好吗？（掌声）这是1998年跟您一起参加雅鲁藏布江漂流的队友，是吗？

冯　春：也是副队长。还有赵发春，也是雅鲁藏布江漂流队的。还有林金银。

主持人：我原来看的一份资料，1986年的长江漂流和以后的黄河漂流，总共有18人壮烈牺牲了。我感觉漂流好像特别危险。

冯　春：可以这么说吧。中国有记载的漂流最早是在1986年。西南交通大学有一个叫饶茂苏的青年摄影教师，因为听说美国人要来首漂中国的长江，所以1986年，他一个人就去了。就是想赶在美国人之前，首漂我们中国人自己的长江。结果，在金沙江不幸遇难。这个事件发生后，我们国内有很多的热血青年就找到政府，要求组建我国自己的漂流队，赶在美国人之前漂长江。最后，决定由我们中国科学院成都地质研究所来组织这次漂流活动。那次漂流一共历时半年，从青海一直漂到上海。当时共有3支队伍在漂。有中美联合队，有我们中国队和河南洛阳队。这次漂流，3支队伍有10名队员牺牲。漂完长江，1987年又开始漂黄河。这次牺牲了7名队员。

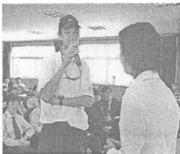
为什么会有这么多人牺牲？漂流这项运动在我们国内，应该说在1985年、1986年以前没人涉足。而国外已经开展了几十年了。所以刚开始，在没有多少经验可寻的情况下，只是凭着一股热情去漂的。

又过了12年，1998年我们组织了雅鲁藏布江的漂流。通过大家对漂流这项探

险活动的反思，总结经验，汲取以往教训，这次就没有发生一例队员伤亡的事故。中国的漂流探险运动逐渐在走向成熟，变得更加理性化了。

主持人：我们请你们的难兄难弟描述一下当时漂流的情景，好吗？罗浩讲述一下。

罗　浩（汉江漂流队副队长）：雅鲁藏布江漂流可以用四个字来概括。就是“艰苦卓绝”。用这么一个数据来表明雅漂的艰苦吧。漂完雅鲁藏布江，我们算了一笔账，每人每天的伙食费3块钱。



汉漂队副队长接受采访

主持人：1天3块钱啊！

罗　浩：对。

主持人：那吃什么呀！

罗　浩：也就是说，有1/3的时候没吃的。因为后勤的保障、接应等各方面跟不上。

主持人：既然漂流吃没吃，喝没喝，住没住的，为啥还有这么多人热爱这项运动，义无返顾地投身到这项活动当中呢？

罗　浩：我觉得，可能是因为每个人都有一种探索精神。

主持人：探索精神。

罗　浩：对。这种探险活动在国外已经盛行几十年甚至上百年了。正是因为物质文明的发达，人们才逐渐有这种探索意识。漂流也好，登山也好，这些活动很容易上瘾。其中有些人，像我们漂流雅鲁藏布江的时候，开始有30多名队员。我们统计了一下，有1/3的离婚，有1/3的把女朋友给丢了，有1/3的和家里面或者和女朋友已经很悬了。（笑声）3个1/3。你刚才的问题问得很好。为什么还有这么多人来参加漂流呢？我觉得是体现了一种精神，一种民族精神。如果能多些具有这种精神的人，我觉得咱们的国家可能会更好。

主持人：听了您这话，我真的很感动。（掌声）

罗　浩：谢谢。

主持人：好，谢谢您！

我觉得探险漂流真是一件辛苦事。一天3块钱？现在一顿3块钱都不够。长江、雅鲁藏布江这些大江大河，跟汉江比起来，可以说要大得多，长得多。既然长江都漂流了，现在为什么还要漂流它的支流——汉江呢？

冯　春（四川省科学探险协会副秘书长、汉江漂流队队长）：我只能谈谈我自己的想法。自从1986年漂了长江以后，我就一直在漂。漂了18年了。我觉得有两层意思在里边。第一个，当时我们的队友，晚上大家还在一起，第二天就丢了。

主持人：丢了？

冯　春：就死了。所以说，我也是为了他们还在漂。因为当时有个叫孔志毅的湖北籍的队员，他跟我说，我们漂完长江再漂其他的江，还要到国外去漂。这是第一个

原因。第二个，因为我们国家的大江河，长江、黄河、澜沧江、怒江、雅鲁藏布江都发源于青藏高原，所以我们要不断地漂流，不断地向上，还要漂到她们的源头去。

最近去青藏高原，发现那里的生态破坏得非常严重。特别是长江源头。1986年我们上去的时候，它的冰川非常漂亮。但1993年，也就是7年以后我们又去的时候，发现冰川已经往后退缩了。让人感到非常痛心。800里通天河，我们在1986年漂的时候它是一条干流，非常轻松就漂下来了。但7年以后我们又去的时候，它已经变成了网状水系，完全是沙化了。至于为什么会这样，这就得请我们专家来讲了。

主持人：那现在咱们汉江的生态是个什么样状况呢？

唐邦兴（中国科学探险协会常务理事、中科院山地研究所研究员）：汉江现在相对来讲比较好。上游有涵养林。通过退耕还林政策，坡度超过25°的山坡，种地的情况较少。所以它的植被覆盖率都达到38%。现在恢复得还是比较好的。比起西北的或者长江局部地段，这里环境比较好。年降雨量都是800毫米左右。汉江相对来讲，在长江流域还是比较好的一条江。

主持人：汉江相对来讲还是比较好的？

唐邦兴：水甜，水质好，水量丰富。

主持人：说到这个汉江呢，我们现场一定有不少从小喝汉江水长大朋友。看他们对这个汉江了解多少。

舒永涛（十堰电视台综合频道记者）：我是喝汉江一条小河的水长大的。据我所了解的，它是处在长江和黄河的中间，也就是长江流域文化和黄河流域文化的交汇处。这个地方孕育了优秀灿烂的汉文化。据了解，它的总长度是1 450公里，流域面积是15.9万平方公里，所以这是一个非常大的水域。在南水北调工程开工之后，我们丹江口水库以上的地方啊，都成了南水北调源头区的水源涵养区。汉江它的文化、它的价值、它的水质啊，都大大地提升了。我认为这次漂流活动是非常有意义的。作为采访汉江漂流的记者，我感到很自豪。（掌声）



舒永涛：为采访汉漂自豪

主持人：好，非常感谢你。听掌声，大家肯定觉得你回答得不错。不过，我们还是请教授给你打个分，看你回答得准不准确。

苏业助（长江委汉江局原局长、著名水文专家）：刚才这位同志说得不错。汉江是中国四大名川之一。因为中国的四大名川就是黄河、长江、汉江、淮河，而汉江是长江最大的支流。在古代，曾经就把汉江和长江干流相提并论。

主持人：苏局长，您再说说我们汉江的水质情况。

苏业助：这也是北京人民最关心的。不但关心现状，更关心以后。因为南水北调嘛！我们丹江口水库的水质是不错的。优于二类水，接近一类水。以后也应该同样地好。作为调水的上游水源区，一旦水环境恶化，必将导致整个水源变坏。我们水环境，从目前我们掌握的材料来看，还是比较好的。

主持人：是的。汉江现在的水质相对来说是比较好的，达到了一级、二级，吃是绝对没问题的。我们这样的一个水质状况，一定跟我们的生态环境有关系。柳教授，您觉得我们汉江流域的生态环境如何？

柳素清（中科院地质研究所研究员、四川省科学探险协会副主席）：上游的生态环境，现在在逐步地改善。因为“长防”工程上了以后呢，大有改善了嘛！可是森林环境的改变，不是一朝一夕能恢复的。它还需要相当长的时间，

主持人：说到森林环境，我们十堰也在搞退耕还林。凡是坡度在 25° 以上的，都要退耕还林。

柳素清：现在国家给的政策也很好啊，比方说“以粮代赈”、退耕还林啊。汉江这一段呢，从“绿色”上来讲，本身就是一个次森林区，是长绿的阔叶林和落叶针叶林的混交地区。尽管如此，现在看起来，森林还是相对较少。

主持人：森林还是太少？

柳素清：是的。我曾经从十堰走到漂流地区，尽管植被覆盖率很高，但是所谓森林呢，必须有高大的树木，有乔木和灌木才行。

主持人：要有乔木，有灌木。

柳素清：对。有针叶树，有阔叶树，混生。

主持人：那您看到，我们十堰市的山上都种的是什么树？

柳素清：一眼看去，大部分都是马尾松。

主持人：这对水质有很大影响吗？

柳素清：俗语有个比喻，一棵树相当于一个小水库。一棵树的根系周围就相当于一个水库。草的根就这么一点，它蓄水能力比树就差得多。还有，树木有护土的作用。水通过树木根系的过滤可以流下来，而泥土在它的阻挡下，流失下坡的就比较少。假如说森林能全部恢复了，汉江水的清澈度比现在还要高。

主持人：比现在还高。

柳素清：还要高一些。现在我们说的水质和水的清澈度是两回事。“水质”是指水里面有没有工业污染。而影响清澈度的泥沙都是从表土流下来的。要是你树木比较大，固土能力强，把土固到山坡上，泥土就下不到河里来。

现在国家有很好的退耕还林政策。加上这边的气候环境本身就好，退耕以后，植物很快就会长出来，所以比较容易恢复一个很好森林环境。而良好的植被不但可以调节气候，调节地下水，还能净化空气。这样，退耕还林以后，环境要比现在更好。（掌声）

主持人：请徐院长谈一下，您对汉江是怎么认识的？

徐少勇（十堰市人民医院副院长）：汉江应该说是美丽的汉江。它是我们湖北、我们十堰市的母亲河。多少年来，汉江流域养育了多少中华儿女。汉江流经十堰市，流经武当山下；经过了多少历史，流到了改革开放的今天。在我们十堰市改革发展的今天，汉江又将取得新的重要地位。昔日它给我们带来了水利资源,流经武当山带来了旅游资源，还有武当药物资源。再加如今南水北调的机遇，必将对我们十堰市的经济、政治、文化带来更大的促进。为了保护我们漂流队员的身体健康，我们十堰市人民医院赞助了这次漂流活动。同时，也组织了一支精干的医疗小分队,由一些高级专家随队进行医疗保健。从医疗上确保这次汉江漂流的成功。（掌声）

主持人：谢谢您！感谢人民医院对这次活动的支持！徐院长也说了，汉江是我们十堰人民的母亲河。它还跟黄河、长江、淮河并称为“江河淮汉”。它只是长江的一个支流，为什么会有这么高的历史地位，能跟这三大江河并称呢？请几位专家给我们介绍一下。（掌声）

苏业助（长江委汉江局原局长、著名水文专家）：实话实说，我也没看到正确答案。据我的理解呢，汉江它的水量丰富，质量也好。淮河的水量就没有汉江大，而且长度约 1 000 千米，也没有汉江长，面积也小。黄河呢，面积比汉江大得多，它的径流量却与汉江基本相当。所以汉江才会有这样的地位。

唐邦兴（中国科学探险协会常务理事，中科院山地研究所研究员）：我认为，主要是因为它的地理位置重要。它在中国的腹地，而且自古都是兵家必争之地。因为水的缘故，历史古迹，汉江也特别多。在下流流域能有那么多文化古迹的情况，还是比较少见的。汉文化的发源地就在汉江。所以，是它的渊源流长引起了人们的特别关注。

主持人：问一下我们的冯队长，您以前漂流过很多这样的大江大河，能不能做个对比，汉江有什么独特的文化吗？

冯　春（四川省科学探险协会副秘书长、汉江漂流队队长）：说实话，我对汉江还不是很了解。我希望通过这次漂流，不仅仅是让我和我们的队员，还要让电视机前的观众和看报纸的读者们，通过这次漂流，对汉江有一个全面的了解。我们要让汉江漂流成为一种特殊的载体。是用漂流来带动我们这次的科学考察也好，还是文化考察、环境考察也好，总之，要让大家都来了解汉江，保护汉江。这就是我们的目的。（掌声）

柳素清（中科院地质研究所研究员、四川省科学探险协会副主席）：刚才唐先生所说的，他选择这个地方漂流有两个原因。第一个，这个地方是首漂。重要的漂流探险要选地方，人家走过的地方……

主持人：那不叫探险了。

柳素清：那不叫探险了。所以它叫“首漂”。汉江是经济发达地带，而且文化古迹也比

较多。通过漂流活动带动文化科学的进一步发掘和发展，我认为是人们对汉江文化以及生态环境认识更深刻的表现。所以汉漂对保护环境的意义也很大。

主持人：那我们这回汉江漂流的基本情况，冯队长能不能先给我们做个介绍呢？

冯　春：队员基本到齐了。

主持人：今天都来了吗？

冯　春：基本都来了。由罗浩做教练给队员们进行了 7 天的水上训练。我想，我们有这么多有经验的队员，又经过这么严格的训练，相信大家会圆满成功地把要漂的江段，把它漂完。

主持人：好，罗教练，把我们这个训练情况说一下好吗？

罗　浩（汉江漂流队副队长）：一个礼拜的训练呢，基本上结束了。队员们来自各行各业，这里面大部分是记者。

主持人：第一次漂流，大部分都是记者。

罗　浩：对。我们这里面呢，漂流过的可能只有两三个队员，其他全是生手。但是通过这么一个礼拜的训练呢，大家的感觉都非常好。

主持人：给他们训练感觉困难吗？

罗　浩：不困难，毫不困难。

主持人：他们接受能力还挺好。

罗　浩：对，对。悟性都非常好。不光训练队员，现在我们还训练了一两个舵手，就是船长。

主持人：舵手这个职位是不是挺重要的？在船上。

罗　浩：那当然。

主持人：哪位是第一次漂流，而且还当上了舵手的？

罗　浩：罗明来没有？

主持人：今天来了吗？

罗　浩：这是我们十堰电视台的摄影记者。

主持人：这是我们的同事，我认识他。通过训练，感觉咋样？你觉得能胜任舵手这个位置吗？

罗　明（十堰电视台生活频道记者）：因为舵手在一条船上，他除了要掌握整条船的方向以外，船上所有人的生命可以说是……

主持人：所有人的生命都掌握在你的手里。

罗　明：可以这样说。掌握在舵手的肩上。

主持人：权力很大嘛！

罗　明：通过这几天的训练，也觉得挺有收获的。

主持人：如果不当记者，就可以去当探险队员了。

罗　明：希望能这样。（笑声）

主持人：好，谢谢。不错，我们的记者同行也当上舵手了。掌握着一船人的生命。在探险漂流当中会遇到哪些问题，又会遇到什么样的危险呢？请冯队长给我们新手说一下。

冯　春（四川省科学探险协会副秘书长、汉江漂流队队长）：我想，最大的危险还是来自于自己。

主持人：自己。

冯　春：来自于自己。因为我们的训练一般来说，要求水情级别不是很高。而在实际当中，在孤立无援的情况下，应该说我们是在孤军奋战。何况有很多地方基本就没有人，包括我们的人，岸上可能都没有。这个时候，我们队员首先要战胜的是自己的恐惧心理。另外，由于队员长时间地在水里日晒雨淋，那么很有可能得一些疾病。我们还要与疾病做斗争。你譬如说我们徐老师，训练的第二天就病了，到现在还在打点滴，话都说不出来。

主持人：我看肯定是这位，有点蔫。

冯　春：我想，疾病也是我们面临的困难。这位是我们的随队医疗队长，来自十堰人民医院。（掌声）

主持人：您看，您一站起来，我们的队员就报以热烈的掌声。因为您的权力也挺大，汉漂队员如果要是生病啊，还都得靠您。

韩明福（十堰市人民医院外一主任，汉江漂流队医疗队长）：为参加这次漂流啊，我们医院做了很多准备。非常细致，而且周到。从车子到药品、器械、人员，都做了很详细的配备和选择。

主持人：这回总共派了多少名队医？

韩明福：队医的预备队员有4位。

主持人：那我们队医是不是也跟着训练了？

韩明福：对，我昨天已经参加了训练。

主持人：您，（惊愕）您也参加训练了？您觉得这训练的感受怎么样？是做医生好，还是做探险队员好？

韩明福：如果说能够一半的时间当医生，一半的时间作探险，我倒是愿意这二者兼顾。（笑声）

主持人：很贪心啊。鱼和熊掌兼得。（掌声）

韩明福：兼得，兼得。

主持人：好，感谢您！

唐教授原来参加过很多类似漂流的探险活动。那像我们这回的漂流，如果遇到危险应该怎么处理？

唐邦兴（中国科学探险协会常务理事，中科院山地研究所研究员）：汉江是长江的最大支流。根据历史资料记载，它最危险的地段，主要是黄金峡，大概有四五十公里

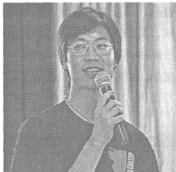
长。这是汉江里头最大的一个险谷。黄金峡里头是不通船的。两边也没有公路。至于江里头情况，就更不清楚了。

主持人：这回没有做前期的调查和考察吗？

冯　春：前期小庹他们做了这个路段的考察。可以请小庹介绍一下。

庹明生（十堰电视台生活频道总监）：现在汉江上面比较有问题的有3个地方。第一个是我们下水开漂的玉带河。陕西宁强县是汉江的源头。我们将从那儿下漂。

主持人：那地方危险吗？



庹明生介绍汉漂路段情况

庹明生：应该问题不大吧。三级左右。第二个地方就是刚才唐教授讲的黄金峡。就是汉中下来，离洋县45公里的地方。据当地的船公讲，上世纪五六十年代，那个地方是通船的。现在不通了。不通船有更大的麻烦。

主持人：那如果现在不通航的话，肯定会给这次漂流带来一定的困难。

庹明生：它不通航跟漂流没有关系。通不通航都可以漂。但是现在的问题就是，我们到了黄金峡以后，还要把那个船公讲的那些大险滩搞清楚。到底是几级。如果是六级，那肯定不敢漂。虎跳峡那漂下去，不是找死吗？另外，根据国际漂流惯例，完全不具备漂流条件的地方可以陡步穿越。船抬起来，从旁边走过去。虎跳峡你能漂吗？虎口瀑布你能漂吗？肯定不能漂。已经死了18个，不能再死人了。（笑声）每漂到一个地方要预察。先到前面去看一下，要把水情搞清楚。争取成建制地带出去，成建制地带回来，一个都不少。

主持人：好，行，谢谢您。（掌声）

（对冯春）冯队长，安全还是很重要的。

冯　春（四川省科学探险协会副秘书长、汉江漂流队队长）：我作为一队之长呢，首先要感谢十堰市人民政府，还有十堰电视台，特别是我们十堰市人民医院。没有他们的大力支持，我们就不可能坐在这儿，和大家聊漂流。

徐少勇（十堰市人民医院副院长）：这次漂流是个很有意义的活动，而漂流本身也带有探险性，所以对我们十堰市人民医院来讲，赞助、支持、保障这项活动，也是义不容辞的。我们医院是国家的三级甲等医院，是湖北省的三甲示范医院。我们有能力，也有信心来保障这次漂流圆满成功。（掌声）

唐邦兴（中国科学探险协会常务理事，中科院山地研究所研究员）："汉江生态文化漂流"口号得到十堰市各方面领导的重视、支持。我觉得这项活动意义重大。首先，我们国家组织大的漂流活动，在21世纪还是第一次，而且对汉江来讲，又是首漂。所以我建议在漂流的起点呢，立个碑——"汉江源"。把它作为历史的里程碑，来

推动汉江南水北调中线工程。这对汉江今后的旅游文化事业发展也都有重要意义。

苏业助（长江委汉江局原局长、著名水文专家）：我觉得十堰市组织的汉江生态文化漂流考察啊，这个活动很有意义。南水北调中线工程即将上马，这是献给南水北调中线工程的一份好礼物。（掌声）

主持人：在座的很多队员都是第一次漂流。谈谈对这回漂流的看法。

张　驰（上海《东方早报》记者）：我是上海《东方早报》的记者。能来到这里参加汉漂，感到非常荣幸。我以前是没有漂流过的。连在小溪都没漂过。

主持人：就是出去旅游也没漂过？

张　驰：也没漂过。一直想漂，就是没漂。我认为，这次汉漂涉及到汉江沿岸文化和生态发掘，这些东西对全国来讲，都是有一定意义的。上海的媒体对此也十分关注。我们动用了最先进的数码设备，包括笔记本电脑、GPS 卫星定位系统，准备跟着漂流队，把沿途看到的、听到的发回去，让全上海、让全国人民都能看到这次漂流的画面。（掌声）

彭　浩（十堰市保安服务总公司武术教练）：大家好，我是十堰市保安服务总公司的武术总教练、军事总教练。

主持人：全国的散打冠军，是吧？

彭　浩：全国南拳第三名，湖北省南拳第一名。我是搞武术的，我相信自己有能力不负重望。

主持人：如果遇到什么野兽之类的，以你的功夫，上去先把它摸倒，为大家化险为夷。（笑声）

彭　浩：我想信我一定会冲在最前面的。谢谢大家！（掌声）

舒永涛（十堰电视台综合频道记者）：我是十堰电视台综合频道的一名记者。这次台里为我配备了一台摄像机和十几本 DV 带。我想，我带去的是这些，带回来的，将是整条汉江。（掌声）谢谢！

主持人：还有，咱们频道的人希望你回来少点儿肉，瘦点儿回来。（笑声）

徐晓光（作家）：要说汉水文化，太深的我们不敢去谈。因为包括屈原，他的身上都有汉水文化很深重的烙印。长江是阳，汉水是阴。这么伟大的地方，肯定有很多值得我们探索的。谢谢大家。（掌声）

主持人：好，感谢您！

南水北调中线工程即将开工，我们汉漂队的考察队员呢，也马上就要起程了。那么在这儿呢，祝我们汉漂队所有的队员一路顺风，平平安安地归来。这就是我们最大的心愿。再见！（掌声）

学习的对话

主 持 人：朱　芳　共青团十堰市委副书记

嘉　　宾：黄国雄　十堰市市委常委、组织部部长

　　　　　肖　波　郧阳医学院党委副书记

　　　　　魏文芳　郧阳医学院院长助理、基础部主任

现场观众：十堰市县级领导干部英语学习班全体学员

　　　　　郧阳医学院部分学生

　　　　　英语爱好者（总共96人）

首播时间：2003年9月19日

主持人：Good evening, ladies and gentlemen. Welcome to our program, “Shiyan Forum”. The topic today is “learning”. （译文：观众朋友，大家好。欢迎收看《车城大讲坛》。今天的话题是“学习的对话”。）

学习是一个民族进步的阶梯。一个不注重学习的民族就会在人类社会的发展中衰败；一个不注重学习的城市就会在前进的道路中落伍；那么一个不注重学习的人，就会被时代淘汰。今天我们的话题就是“学习的对话”。今天我们请到的嘉宾有十堰市市委常委、组织部部长黄国雄，郧阳医学院党委副书记肖波，郧阳医学院院长助理、基础部主任魏文芳。欢迎你们！（掌声）参加我们今天节目的是十堰市首届县级领导干部英语学习班的全体学员和郧阳医学院的部分学生，以及一些英语爱好者。欢迎大家的到来！（掌声）

党的十六大发出了建设学习型社会的号召，同时又提出党员干部特别是领导干部要做勤奋学习，善于思考的模范。黄部长，为什么总是反复地强调学习呢？



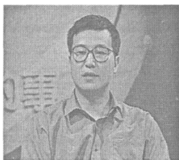
主持人朱芳与嘉宾黄国雄 肖波 魏文芳（由左至右）

黄国雄（十堰市市委常委、组织部部长）：根据我的体会，学习的重要性是不言而喻的。古人说得好，学而知不足。在现实生活当中我们常常感觉到，我们未知的东西、未知的领域实在是太多太多。所以我们必须加强学习。没有学习就没有经济的发展、社会的进步，

也就没有我们干部，特别是领导干部的成长和进步。我们要倡导做学习型的干部，做终身学习型的领导干部。毕竟，那种一次学习管终身的时代已经一去不复返了。

主持人：那么我们市委组织部在加强学习上又采取了哪些具体措施呢？

黄国雄：在这方面，我们主要采取了两个措施。第一是进一步强化、加大干部教育的培训力度。我们已经制定了五年的干部教育培训规划。五年之内，要把所有的在职干部统统轮训一遍。也就是说，我们的各级领导干部、各类在职干部都要在大、专院校、各级党校等各类培训机构学习新的知识、新的技术、新的方法。那么第二个措施，我们根据干部的实际情况，适应我们十堰市经济发展和社会进步的需要，对他们实行个性化的、差别化的培训。譬如说，为了适应十堰市加快对外开放的力度，我们就和郧阳医学院联合举办了本期的“县级干部英语培训班”。



黄国雄介绍组织部加强学习的措施

主持人：谢谢黄部长。刚才黄部长也提到了我们这个英语学习班。关于这个班的情况，我想请我们的班长、市委办副主任冯安龙同志来介绍一下。

冯安龙（十堰市市委办公室副主任）：我们这期英语学习班是为适应我市对外开放的需要而举办的，得到了市委、市政府领导的亲切关怀。参加这期学习班的同学都是全市各单位比较年轻的县级领导干部，年龄大都在 40 岁左右。一共有 50 人，年龄最小的是 31 岁。他们都有一定的英语基础，更有学好英语的强烈愿望。在郧阳医学院的大力支持下，自 6 月中旬开班以来，我们坚持每个星期天上课学习。过去很多人对英语是不敢开口、不能开口、不愿开口。经过 3 个月的学习，到现在都能开口说几句英语了。尽管水平还很有限，但毕竟是向过去那种“哑巴英语”和“考试英语”的学习方法告别了。

主持人： Mr. Feng, Would you take the lead to speak in English? （译文：冯先生，您能带个头说几句英语吗？）

冯安龙：Yes, I think learning is our lifelong task. It is hard but interesting. Only by long-time and continuous study, can we make progress. We are confident to succeed, and will use what we have learnt. Thank you.（掌声）（译文：好的。我认为学习是我们的终身任务。学习很苦很累，但又充满快乐。只有长期坚持学习，才能不断提高。我们全体同学有信心学好英语，并逐步做到学以致用。谢谢。）



冯安龙介绍开班情况

主持人：作为成年人，我们都有切身体会，工作、学习、家庭三者的矛盾是非常难处理的。尤其是领导干部。Mr. Yan, where do you work?（译文：严先生，您在哪里工作？）

严清华（郧县县委副书记）：I work in Yunxian.（译文：我在郧县工作。）

主持人：How do you deal with these problems?（您是怎样处理这些矛盾的？）

严清华：Busy, I'm very busy.（确实是比较忙。）The biggest problem is to guarantee the time for study. My solutions are: First, try to do my duty well. Second, reduce unimportant reception work to put more time into study. Third, go to bed late and rise early. Finally, I want to express my thanks to my family for their support.（译文：最大的矛盾是学习时间难以保证。我的解决办法，一是把工作安排、计划好；二是减少不必要的应酬，尽可能攒些学习时间；第三，早起晚睡挤些时间。在这里，我想对家里人的支持表示感谢。）（掌声）



严清华谈学习心得

主持人：杨老师，您是我们这个班的主讲老师，您也带过许多的英语学习班。您教成人班，特别是领导干部英语班，有什么新的感受吗？

杨　慧（郧阳医学院外语部副教授）：Ok. To be frank, at first, I didn't want to teach this class. As you know, the students are all government officials. So I took it for granted that they didn't want to learn English, because they were fond of English, and I thought the class would not for a long time. But the subsequent events proved me wrong. They have great enthusiasm for English, and they are very diligent. What strikes me most is their perseverance. I still remember the hottest days this summer when the temperature was almost 40 degrees. I thought they would give up, but most of them came to the class. I'm a teacher, but I'm also a student, because I have learnt a lot from these government officials, like their optimism, their self-confidence, their active participation, and their sense of humor. Thank you.（译文：坦白说，开始我并不想接这个班。要知道，这些学员都是领导干部，我认为他们来学英语，并不是出于喜好英语。我想，这个班不会办得很久。但是随后发生的事情证明我错了。他们对英语学习有着极大的热情，并且非常勤奋刻苦。给我印象最深的是他们的坚持精神。我依然记得，这个夏季天气最热的时候，温度高达40℃，我以为他们会放弃学习了，没想到大多数还是坚持来上课。我是他们的老师，但是我也是一名学生，我从这些领导身上学到了

很多东西，譬如他们的乐观、自信、积极和幽默。谢谢大家！）

主持人：东风日产合资公司已正式挂牌，日方先期的30名管理人员到达十堰开展工作。合资公司的官方语言被确定为英语。刘主任，在服务东风日产合资的新形势下，Do you feel the pressure at work and also in foreign language learning?（译文：您是否感到要学习英语的巨大压力呢？）

刘宇飞（十堰市政企共建办办公室副主任）：Yes. Of course. No language, no efficient communication. The merging of Dongfeng and Nissan sets higher requirements for us. We feel a great challenge. Because excellent service depends on qualified administrators. In our office the comrades are all studying English.（译文：当然。没有语言的交流不是真正的交流。东风日产合资，对我们的服务提出了更高的要求。我们感到压力很大。因为优质的服务需要高素质的干部作保证。目前，我们办公室的同志都在学习英语。）（掌声）

主持人：Mr. Wei, Do you find English helpful to your work?（译文：魏书记，您觉得学习英语对您的工作有帮助吗？）

魏　勇（十堰市卫生局纪委书记）：Yes. It' s very helpful. After SARS, the government has invested more in facilities of public health. And the use of foreign capital is a very important way. I think if my English is better, our work will be more efficient. Thank you !（译文：很有帮助。SARS之后，政府加大了对公共卫生事业建设的投资力度，吸引外资是一个很重要的渠道。如果我的英语学得好一些的话，将大大提高自己的工作效率。谢谢！）（掌声）

主持人：Thank you !Thank you very much!（译文：谢谢！非常感谢！）徐局长，您的对外交往非常频繁，是否感到英语对您来说就显得更加重要呢？

徐晓红（十堰市外经贸局副局长）：对。I think it very important. English has been the universal language in international economic activities.（译文：对。我认为非常重要。英语在当今的国际经济交往中已经占据语言平台的地位。）Look, here come the foreigners.（译文：看，外商已经来了。）

情景对话：（表演者："县级领导干部英语学习班"学员）

外事助理（十堰市信访局古局长王定斌饰）：My name is Wang Ding—bin . I am an office assistant. This is Mr. Brown, chairman of U.S Hydropower International. And this is Dr. Linken, expert in hydroelectricity.（译文：我叫王定斌，是外事助理。这位是布朗先生，美国水电开发国际集团公司董事长。这位是水电专家林肯博士。）

Brown先生：How do you do!（译文：您们好！）

招商局局长（郧县人民政府副县长刘学勤饰）：How do you do!（译文：您们好！）

外事助理：This is Miss Liu, engineer in Shiyan Hydroelectricity Office. And this is Mr. Liu, director of Merchant Office.（译文：这是水利水电局总工程师刘女士，十堰市人民政府招商局局长刘先生。）

Brown 董事长（十堰市科技信息局局长唐顺苹饰）：Nice to meet you.（译文：见到你很高兴。）

招商局局长（郧县人民政府副县长刘学勤饰）、水电局总工程师（十堰市水电局总工程师刘运梅饰）合：Nice to meet you, too.（译文：见到你们也很高兴。）（双方握手）

Welcome to Shiyan. Danjiangkou Reservoir is the source of China's south-to-north water diversion. The city has great potential for development. It is an ideal place for investment and tourism.（译文：欢迎来到十堰。位于我市的丹江口水库是南水北调水源区，水电资源开发潜力巨大，是理想的投资和旅游胜地。）

Brown 董事长：I'm interested in Shiyan. Can you tell me about the most potential industries?（译文：我对十堰有浓厚的兴趣。可否向我们介绍一下贵市的优势产业。）

水电局总工程师（十堰市水电局总工程师刘运梅饰）：Hydropower is the most advantageous industry. Now it's inviting investment.（译文：我市的优势产业是水电产业，正在对外全面招商。）

Lingken 博士（十堰市委政法委纪检组长徐荣饰）：Oh, well. Can you give me some information about your hydropower resources and investment projects?（译文：噢，好极了。能否详细介绍一下贵市的水电资源和招商项目？）



"县级领导干部英语学习班"学员正在表演情景剧

水电局总工程师：Of course. Shiyan has a waterpower capacity of 5 000 000 kilowatt. We have built some hydroelectric dams, such as Danjiangkou, Yellow Dragon, Doulingzi. In addition, three stations are under construction.（译文：当然，十堰水电的理论蕴藏量是 500 万千瓦，已经建成电站有丹江口水利枢纽工程、黄龙滩、陡岭子等，正在开发的有三个大中型电站。）

Brown 先生：Sounds good. We will work on the feasibility research on market and cooperation.（译文：听起来不错。我们将认真研究市场前景和合作开发的

可能。)

Lingken 博士: Are there any preferential polices?(译文: 贵市有哪些优惠的招商政策?)

招商局局长: Well , the land price is favorable. 10 000 dollars per acre. (译文: 对项目用地, 价格十分优惠. 1 万美元/英亩.)

Lingken 博士: But, we are worrying about government procedures. Does it take a long long time to register a project? (译文: 但是我们担心内地项目手续繁杂. 听说立项报建手续繁杂, 要花费很长时间, 是吗?)

招商局长: No, No. You don' t have to worry about that. Our government promise to finish all the procedures with in three to seven days. We will offer the best service. You are sure to make great profit. (译文: 您们多虑了, 市政府郑重承诺, 在 3~7 个工作日内为您办妥所有手续. 对来十堰的外商一定提供尽善尽美的服务, 保证你们有钱赚.)

Brown 先生: Good. Then, what' s your priority project? (译文: 看来我的担心是不必要的. 你们急需要合作开发的是哪一个项目呢?)

水电局总工程师: We recommend Longshan Station. It' s big and profitable. (译文: 建议您们优先考虑龙山电站, 这是一个很大、很好的项目.)

Linken 博士: Can you tell me, what' s the amount of investment? (译文: 能否告诉我, 该电站投资规模有多大?)

水电局总工程师: About 20 000 000 dollars for a capacity of 160 000 kilowatt. You can recover all the investment in ten years. So I hope you make on-the-spot investigation as soon as possible. (译文: 大约两亿美元, 装机 16 万千瓦, 十年可回收全部投资. 希望您们尽早去现场考察, 安排论证.)

Brown 先生: (外商私语) All right. (译文: 好的.)

Linken 博士: Right. (译文: 好.)

Brown 先生: We' ll go tomorrow. (译文: 我们明天就去.)

招商局长: So, I will arrange a visit. (译文: 一言为定, 我马上安排具体行程.)

Brown 先生、Linken 博士: Ok. (译文: 好啊.)

招商局长: It time for supper. Shall we go to the diar room? (译文: 我们准备了招待晚餐, 一起去用餐好吗?)

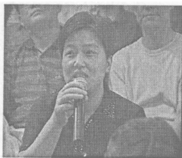
Brown 先生: Yes, please. (译文: 好的, 请.)

招商局长: OK, Let' s go. (译文: 好的, 请、请.) (掌声)

主持人: 刚才我们的学员已经把英语应用到工作中了, 下面我想采访一下市太和医院的刘菊英教授。您可以说是功成名就了。And your English is very good. Why

do you attend the class?（译文：您有非常好的英语基础，为什么还要来学呢？）

刘菊英（十堰市太和医院副院长）：Thanks for your praise. I have been studying English for many years. But my spoken English is not very good. So I need to improve my English. What's more, nowadays, there is a closer communication between different people, And different countries. So English is more important. For the good of medical education and people's health, this year, we are going to build learning-focused hospital and a first-rate hospital. We have opened an English class and Japanese class. Our motto is "Taihe Medical city, brings people security". Thank you!（掌声）（译文：谢谢你的夸奖。我学英语已经很多年了，但是我的英语水平不够好。所以我需要进一步提高。现在随着人与人、国际间交流的日益频繁，英语就显得更为重要。为了我市医学教育事业和人民身体健康，今年我们太和医院提出创建学习型医院和国家一流医院的目标。我们在医院开办了英语班和日语班。我们的口号是："太和医学城，平安每个人"。谢谢！）



十堰市太和医院副院长刘菊英

主持人：Thank you. Thank you very much!（译文：谢谢，非常感谢！）"太和"是平安每个人，我想英语是幸福每个人。我想问一下大家，在学习英语的过程中，有没有遇到什么困难？

王凌云（十堰市委党校教育长）：It's very difficult for Chinese to learn English. I have studied English for fourteen years, and twice passed the National Entrance Test of English for Master Degree Candidates. I also passed the English Qualifying Test for Master Degree Applicants in 1999. But I gave up learning English, and so forgot what I'd learned. It's very difficult to resume. My experience tells me that: perseverance is key to learning English.（译文：中国人学英语困难重重。我学英语14年，两次通过研究生入学英语考试，1999年还通过了申请硕士学位的全国统考。但我中断了学习，所学的知识都忘了，重新开始非常困难。我的经历说明了：坚持是学英语的关键。）



十堰市委党校教育长王凌云

主持人：Thank you.（译文：谢谢！）

许静波（郧县县委常委，组织部长）：只要思想不滑坡，办法总比困难多。（掌声）所以I must study hard and work hard. Thank you!（译文：我必须努力学习，努力工作。谢谢！）（掌声）

主持人：要想真正学好洋腔洋调还真是不容易，下面就是一个因发音不准闹出的一个大笑话。

杨文雄（十堰市人大法制委员会副主任）：Hello, everyone.（笑声、掌声）It's an English joke. ——一个英格兰的笑话。A French traveler lived in a small hotel in England. One day, he had a bad cold, and he coughed a lot. So he went downstairs to ask the shopkeeper for help.

——I have a bad cow.

——Here, my cow, cow.

Now, the keeper understood. The French man had a bad cough. But he pronounced the word "cough" in a wrong way. At last, The keeper gave him some medicine.

Thank you.（掌声）

（译文：大家好！一个法国旅行者，住在英国一家小旅馆。有一天，他得了重感冒，咳嗽得厉害。他就下楼找店主帮忙。

——我有"cow"（牛）

——这里，"cow"（牛）、"cow"（牛）。

不，不，我感冒了，嗓子嘶哑。

这下店主明白了，这个法国人得了重感冒。但他发音不准，把"cough"（咳嗽）读成了"cow"（牛），店主给了他一些药。

谢谢大家！）

主持人：大家在遇到困难的时候，有没有想到过要放弃呢？

李秋生（茅箭区人民政府常务副区长）：作为成人，参加英语班的学习确实有过放弃的念头。但是想得更多的是坚持。因为只有坚持才能进步。（掌声）

罗　强（十堰市妇幼保健院院长）：作为过去学哑巴英语和应试英语的人，要适应现在社会的发展，我们还需要进一步加强口语和听力的学习。应该说，平时工作是比较忙的，我确实产生过放弃的念头。但是我觉得，现在要想适应社会的发展，一定要学好"English"。

孙代峰（十堰市图书馆书记）：应该说，英语在我们日益开放的今天是非常重要的。正因为我们认识到它的重要性，所以我们必须坚持，坚持到学成为止。

主持人：Mr. Hu, Can you tell me your age?（译文：胡先生，请问您今年有多大年纪了？）

胡泰龙（十堰市农办副主任）：Fifty years old.（译文：50岁。）

主持人：人们常说，人过 40 不学艺。您在知天命之年，Why do you take trouble learning English with young people?（译文：为什么还要跟着他们这么辛苦地学习英语呢？）

胡泰龙：That' sbecause I am fond of English. I will take any chance to practice my English. I feel younger because I learn English.（译文：我学习英语是出于个人兴趣和爱好。我将利用一切可以利用的机会提高英语水平。我觉得学习英语，使我变得年轻了。）那么怎么样的来学习呢？我觉得要"敢于开口，不怕丑；敢于卖弄，不怕羞"。（掌声）

主持人：I admire you very much.（译文：我非常钦佩您。）真是"活到老，学到老"。在这儿我想问一下团市委的叶书记，胡泰龙他的这种精神对我们青年人有一些什么启示呢？

叶战平（共青团十堰市委书记）："劝君莫惜金缕衣，劝君惜取少年时。花若堪折只须折，莫待花落空折枝"。

主持人：谢谢。（掌声）今天郧阳医学院的许多学生也来到了我们的现场。你们参加了这场活动以后，有什么感想？

饶坤林（郧阳医学院护理系学生）：English is very important. It is the bridge with which we communicate the outside.（译文：英语非常重要。它是我们与外界交流的桥梁。）

杨　磊（郧阳医学院护理系学生）：As college students, why can' t we study English harder?（译文：作为大学生，我们为什么不能努力地学习英语呢？）

王　琦（郧阳医学院临床医疗系学生）：The leaders of our city are taking acrions to learn English. I think it will push forward the drive to learn English!（译文：这些领导们积极地学英语，我想他们将推动学英语的高潮！）

主持人：王老师，您是郧阳医学院的英语教研室主任，您认为成年人在学习英语的方法上面有什么不同呢？

王火松（郧阳医学院外语部主任）：**College students have good memories whereas the adults have poor memory. Adults are usually good at reading, but not in listening and speaking. Adults have a better understanding adility because they have more social experiences. So in teaching, the method is relatively different from what we have for the college students. We had games, group work, presentation English songs, talks with foreign teachers.**（译文：大学生记忆力好，成年人记忆力差。成年人的阅读能力很强，



郧阳医学院外语部主任王火松

但听说的能力较差。成年人因为有丰富的经验，他们理解力强。所以给他们上课的方法也有所不同。我们的教学可以通过游戏、小组活动表演、学唱英语歌曲及同外教对话等多种方式来进行。）

主持人：在两位老师的精心教导下啊，我们大家都感觉到英语水平有了很大提高。我想问一下大家，你们在哪些方面有了很大的收获呢？

曹　博（茅箭区人民政府副区长）：Oh, my God. How great my progress is. Now I can speak it. （译文：哦，我的进步可大了。现在我能用英语说话了。）当然了，中国话我可是早就会说了。And, I love her --- English.（译文：我爱你——英语。）

陈惠民（十堰市广播电视局纪委书记）：In the past, I was afraid of speaking English. But now, I have made great progress in English. （译文：在过去，我害怕开口说英语。但是现在，我的英语水平提高了。）

汤文江：I am a policeman. I have learnt a little after three months English leaning. " Turn to the police when in trouble".（译文：我是一名警察，通过三个月的学习，我现在找到点感觉了。"有困难找警察"。）

高　明（张湾区委副书记）：I have been to America and Japan. I know ,it' s important to learn English well. I will do my best. Thank you!（译文：我去过美国和日本，知道学好英语十分重要。我将更加努力。谢谢！）（掌声）

主持人：李部长，听说通过前一阶段的学习，您对公务员队伍，特别是领导干部的学习又有了一些新的体会，是吗？

李　跃（张湾区委常委、组织部部长）：The Communist Party of Shiyan has drawn the blueprint for Shiyan' s development. It sets higher demands for government officials. So we have to improve our qualities by learning, so as to live up to the Party' s expectations. As the secretary of the Party Branch, I will work hard with the class committee. I' ll try my best to offer services to the whole class, and make the class a model for



张湾区委常委组织部长李跃谈学习心得

the leaders to learn Foreign anguages.（译文：十堰的发展，市委已绘就了蓝图。它的实现给公务员，特别是领导干部提出了更高的要求。我们只有不断加强学习，努力提高自身素质，才能不辜负市委的重托。作为这个班的党支部书记，我将努力学习，并同其他班干部一道，尽全力为全班同学服务，为把这个班办成领导干部学外语的典范班作出自己的贡献。）

主持人：肖书记，创建学习型城市，学习性的组织起着中坚作用。那么我们郧阳医学院又是一个知识密集型的地方，请问你们是不是就不用像我们这样，这么费力地学习了？

肖　波（郧阳医学院党委副书记）：不。学习、创新是我们学校工作至高无上的主题，也是教师职工生存内在的驱动力。现在高校虽然是知识密集地，但信息社会，知识增长快、更新快。所以我们大力倡导终身学习理念，深入开展教育、教学改革，激励干部、职工树立终身学习，研究创造性学习。我们还将继续努力，发挥好高校在建设知识型社会当中的先导性作用。（掌声）

主持人：魏主任，请问您对学习还有何高见？

魏文芳：我想，学习是我们人类认识自然和社会不断完善与发展自我的必由之路。那么无论是一个国家、一个民族，还是一个团体，乃至我们每一个人，只有通过不断地学习，才能够够获得新知，增长才干，跟上时代发展的要求。那么这次市委把全市县级干部英语培训的光荣任务交给我们，是对我们的高度的信任。我想，学习贵在持之以恒。愿我们的大家发扬雷锋同志的“钉子”精神，学习、学习、再学习，进步、进步、再进步。谢谢！（掌声）

主持人：Jason, Nice to meet you.（译文：杰森，见到你很高兴。）

Jason（郧阳医学院外籍教师）:Nice to meet you ,also.（译文：见到你，我也很高兴。）

主持人：When did you come to Shiyan ?（译文：你什么时候来十堰的？）

Jason： We arrived at Shiyan about two weeks ago.（译文：我们两个星期前才到十堰。）

主持人：Shannon. Nice to meet you . You look really nice in red.（译文：雪融，很高兴见到你。你穿红衣服很漂亮。）

Shannon： Thank you very much.（译文：谢谢。）

主持人：Where do you come from?（译文：你来自哪里？）

Shannon： Jason and I came to Shiyan from Canada.（译文：我和杰森来自加拿大。）

主持人：Canada.（译文：加拿大。）

Shannon：Canada.（译文：加拿大。）

主持人：Miss Liz, What' s your inpression of Shiyan?（译文：利兹小姐，十堰

给你的印象怎样？）

Liz（郧阳医学院外籍教师）：I like Shiyan very much . It reminds me of my hometown.（译文：我非常喜欢十堰，它让我想起了我的家乡。）我爱十堰！（笑声、掌声）

主持人：Are you surprosed to see so many people lean English?（译文：看到这么多人学习英语，您是否感到惊讶？）

Jason:I expected to see many children learning English. But I' m surprised to see how many adutts also want to learn English. Their desire to learn impresses me very much. They think English is very important , and many of them are working very hard. So I' m quite impressed.（译文：我原来以为只有小孩在学英语，但是我惊讶地看到，这么多的成年人也想学英语。他们学英语的强烈欲望给我留下了很深的印象。他们认为英语很重要，并且很多人学习非常努力，给我留下了深刻的印象。）

主持人：Shiyan is opening wider to the outside world. People here are very kind. We wish you a happy stay in our ciry.（掌声）（译文：十堰是个开放的城市，这里的人民很热情。祝您们在这里生活愉快！）

通过这三个月的学习，可谓是酸甜苦辣尽在其中。请大家用一句话来概括一下。

许晓东（市政法委法制办公室副主任）：Where there is a will ,Here is a way .——有志者事竟成。

洪德林（十堰市政府办公室副主任）：In this class ,everyday is so wonderful.——在这个班里，每天都很精彩。

边　疆（十堰市旅游局副局长）：A person can' t do whatever he strives to do. ——世上无难事，只怕有心人。I' ll do my best.——我会尽力的。



十堰市旅游局副局长边疆

邓国敏（市政府法制办公室副主任）：坚持就是胜利。

唐大超（市工业科技学校副校长）：A good beginning makes a good ending.——善始善终。

主持人：刚才我们同学们都表达了他们学习英语的决心。在这个集体里边，真是学习着，快乐着，并幸福着。谢谢大家！（掌声）

黄部长，刚才我们的学员呢，进行了一场别开生面的对话。现在大家非常希望您能用英语对大家做一个点评。

黄国雄（市委常委、组织部部长）：Learning is intereting . The topic today is very interesting and exciting. I think everybody is working hard . It' s very important for us to lean English , especially for the developmeat of economy, industsy , agricnlfure, and openg policy. So we ought to study English well.

Let' s start at once.（译文：学习是有趣的。今天的对话非常有趣，令人激动。我认为同学们学习非常努力。学习英语对我们来说非常重要，特别是对于我市的经济发展和工业建设、工农建设、对外开放非常重要。因此我们必须学好英语。让我们马上行动起来吧！）（掌声）

主持人： Thanks for your comment. We' re greatly encouraged.（译文：感谢您的精彩点评，我们深受鼓舞。）

朋友们，一个重学习的社会一定会欣欣向荣；一个重学习的城市，一定会活力四射；那么一个重学习的人，一定会出类拔萃。让我们学习、学习、再学习，紧跟时代步伐，积极应对挑战，在实施大开放的进程中建功立业！

Now, let' s end this program with a beautiful English song, Edelsweiss.（译文：最后，让我们在美妙的雪绒花的歌声中结束今天的话题吧。）

（全体合唱英文歌曲《雪绒花》）

全体嘉宾和观众唱道：

Edelweiss

Edelweis, edelweiss,
Every morning you greet me,
Small and white, clean and bright,
You look happy to meet me !
Blossom of snow may you bloom and grow,
Bloom and row-forever!
Edelweiss, edelweiss,
Bless my homeland forever!

——奥地利影片《音乐之声》插曲



现场观众

（歌词译文：雪绒花，雪绒花，
每日清晨你向我招呼。
小又白，洁而亮，你很高兴遇见我。
不管是在冰霜风雪中，还是生长含苞，
永远含苞生长下去。
雪绒花，雪绒花，
祝我故乡永远幸福！）

编者的话

电视是一个大众传媒；更是一个互动媒体。多年来十堰电视台一直没有高层电视谈话节目平台与公众互动。而理性的反映我市政治、经济、文化和社会生活等方面的节目，又是媒体的当然责任。《车城大讲坛》就是媒体搭台，供公众表演的平台。一年来，当一批批嘉宾为能上这个平台表演而开怀的时候，我们暗自窃喜。因为这正是我们搭建平台的初衷。这意味着我们所做的工作得到了认可。而这个认可主要还是在市委、市政府和市委宣传部的强力领导和支持下取得的。

《车城大讲坛》是思想交流与碰撞的平台，它是开放式的，是解放思想的。讲述的是新的时代理念；谈论的是新的价值观念；交流的是新的发展思路；碰撞的是新的事业观；张扬的是新的生活方式；传递的是新的做事方式。最终的目的是把握正确导向，促进十堰发展。

电视是集体协作的产物，它的别名叫“合作”。《车城大讲坛》更是一个合作的团队，一个坚强的集体。是事业把大家凝聚在一起，这个品牌的创立凝聚了许多人心血。他们是：赵斌、关小兰、蒋显福、向长志、王志林、龚涤非、闫莉、赵大毅、王永辉、柳长毅、冯安龙、宋君国、郭勇、钟真、庹明生、常永清、张锐、梁彦斌、余永东、何世民、郑昕、王凌云。他们有的是政府官员；有的是专家、学者；有的是媒体从业人员；有的是社会活动家。当然也有十堰电视台综合频道具体组建的栏目团队。他们是：操建华、晓木、董清仁、潘志宏、王淑梅、王娟、景艳敏、赵竞雪。综合频道其他同仁也长期支持参与《车城大讲坛》节目制作。他们是：章永强、徐玉美、丁涛、郑惟仁、操亚军、陈永红、郭亮、吕小松、严礼明、杨洁、叶增良、王青、舒永涛、方明、彭涛、范修刚、周贤林、王明亮、成宇阳、方林、冯中华、王群、龚迎玮。在此一并表示感谢！特别要说明的是，本书的人物身份以节目录制时候的身份为准。本书编排没有按播出顺序，而是以节目主题进行编排。

本书在编辑过程中，可能会有疏漏，不足之处敬请谅解。

十堰电视台综合频道总监：操建华

综合频道《车城大讲坛》制片人：晓　木

2003 年 10 月 29 日